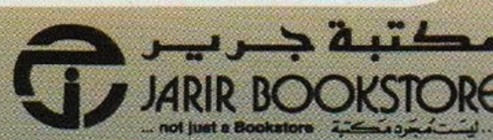
كيف تبنى

شخصية قوية وإيجابية

دليل للتنمية الشخصية
خطوة بخطوة

فينكاتا أيار





مجلة
FARES_MASRY
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة
الابتسامة

كيف تبنى شخصية قوية وإيجابية



فينكاتا أيار





للتعرف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarirbookstore.com**
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

الطبعة الأولى ٢٠١٠

المملكة العربية السعودية ص.ب.٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٩٦٦١٤٦٢٦٠٠٠+ - فاكس ٩٦٦١٤٦٥٦٣٦٣+

How to Develop a Powerful and Positive Personality



VENKATA IYER




FARES_MASRY
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

تقديم

منذ عام ١٩٦٨، وأنا أدرس هذا الموضوع بشكل أو بآخر. في البداية كانت مادة هذا الكتاب تعنون بشكل مختلف. وقد أصبحت أكثر رواجاً إما بسبب المحتوى وإما بسبب أسلوب التدريس الذي تبنيته. ومع هذا الرواج المتزايد، شعرت بأنها تحتاج إلى تحسينات أيضاً.

ثم جاء جايارام شيتي، الرجل البارع الذي كان معتاداً على التواصل بشكل مباشر مع راغبي الانضمام إلى البرامج التدريبية في الجمعية الهندية الأمريكية بمومباي في يناير ١٩٨٠، والذي اقترح تسمية هذه المادة تنمية الشخصية. أعجبتني هذه التسمية للعديد من الأسباب. وهذه هي الطريقة التي ولد بها اسم برنامج التدريب الذي أصبح منتشراً بشكل هائل بفضل الجمعية الهندية الأمريكية بمومباي.

بجانب الاسم، خضعت هذه المادة للمزيد من المراجعة في محتوياتها. وبالتالي فإن لهذه المادة تاريخاً تدريسياً يرجع إلى عام ١٩٦٨. وهي مازالت منهجاً قوياً.

لقد دعمتني الجمعية الهندية الأمريكية طوال إعداد هذه المادة. أنا ممتن على وجه الخصوص للسيد مادهافان، والسيد راجيف فايشناف، والسيد بوشان ديساي، والسيد كاراناكار شيتي، والسيد جادهاف، والسيد كوتاين، والسيد ماما، والسيد تشوتو، والسيد جايارام شيتي، والآخرين جميعاً في الجمعية الهندية الأمريكية بمومباي. وبالأخص لجايارام شيتي لاقتراحه العنوان ومساعدته على أن تصبح المادة أكثر رواجاً. ستحتل الجمعية الهندية الأمريكية مكاناً خاصاً في حياتي للأبد. سأظل ممتناً لها ما حييت.

لقد قرأ السيد ديباك سليف المخطوطة الأولى للكتاب بحرص شديد، مع الانتباه لكل تفصيلة واقترح الكثير من التغييرات القيمة. أنا ممتن له حقاً.

إن علاقتي بإس كيه جاي في ستيرلينج بابليشرز، بنيودلهي، علاقة خاصة. إنه مستعد على الدوام لتقديم العون. إن كتبي تطبع بالكثير من العناية والتفاني والاهتمام تحت إدارته. سأظل ممتناً ما حييت لإس كيه جاي ولستيرلينج بابليشرز.

أهدي هذا الكتاب إلى

راجام، ورامش، وجيتا، وبرابا.

فينكاتا أيار


مجلة
FARES_MASRY
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة
الابتسامة

المحتويات



١

الاختيار بكامله لك

> *إذاً، هناك إجابة بسيطة واحدة للسؤال الذي يقول: "ما الهدف من حياة الإنسان؟" ؛ يمكن أن يكون لهذه الحياة أي هدف ننجح في وضعه لها".*
>
> **إيه جيه أير**
> **فيلسوف بريطاني**

تقول الحكاية الإفريقية الشهيرة إنه ذات مرة ذهب رجل ما إلى الغابة باحثاً عن طيور يضيفها إلى ممتلكاته المنزلية. ثم وجد هذا الرجل نسراً صغيراً، فحمله إلى منزله ووضعه مع دجاجه وبطة. ومع أن هذا الطائر كان نسراً -أي ملك الطيور- إلا أن هذا الرجل أطعمه طعام الدجاج البسيط وعامله كما يعامل أي عضو آخر في مزرعة الدواجن الخاصة به.

بعدها بخمسة أعوام، صدف أن أتى لمنزله رجل عالم بالطبيعة. عندما دخل هذا الرجل لرؤية الدواجن، صدم بوجود نسر بين الدجاج، يغفل طبيعته، وقوته، وفرصة الحرية التي يستطيع أن يحصل عليها برفرفة بسيطة من أجنحته. لفت انتباه المالك إلى ذلك وقال:

"الطائر الذي هناك نسر. إنه ليس دجاجة. كيف تتركه يعيش بين دجاجاتك؟".

"نعم أنا أعرف" قال المالك. "لكنني دربته على أن يصبح دجاجة. إنه لم يعد نسراً. إنه مجرد دجاجة".

لم يستطع عالم الطبيعة -بما لديه من دراسة طويلة وملاحظة يدعمانه- أن يتقبل هذا. أوضح قائلاً: "لا، لا يمكن أن يحدث هذا أبداً".

لكن المالك لم يتنازل عن وجهة نظره. لذا فقد اتفقا على أن يختبرا هذه الوجهة. التقط عالم الطبيعة النسر، رفعه عالياً، وتكلم معه بحدة شديدة: *"أيها النسر، يا ملك السماء، أنت تنتمي إلى الآفاق. لقد جئت للحياة كي تطير في الأعالي وليس لكي تمكث في سلبية داخل قن الدجاج هذا. افرد جناحيك وطر. إن السماء هي مسكنك. الأفق هو ما يحدك"*.

لكن النسر ظل مرتبكاً، ولم يكن يعرف ما الذي يحدث. بدأ ينظر حوله بحثاً عن دعم، ثم رأى الدجاجات هناك في الأسفل، تنقر متناولة علفها في هدوء، سعيدة ومسرورة. فقفز النسر بسرعة إلى الأسفل وعاد مرة أخرى إلى الشعور بالارتياح والسعادة بعدما أصبح مع المجموعة التي اختارها.

ذكر المالك عالم الطبيعة قائلاً: "لقد أخبرتك، إنه دجاجة".

قال عالم الطبيعة "لا". "إنه ما يزال نسراً. إن لديه قلب النسر، وهذا سيجعله يحلق عالياً إلى عنان السماء. دعنا نعطِه فرصة أخرى غداً".

في الصباح التالي استيقظ عالم الطبيعة مبكراً وأخذ النسر خارج المدينة، بعيداً عن البيوت، عند سفح جبل مرتفع. كانت الشمس تشرق جاعلة قمة الجبل تسطع بلون الذهب، وكانت كل الكائنات تلمع في بهجة الصباح الجديد.

التقط العالم النسر وتكلم معه بأكثر نبرات الصوت إلهاماً: *"أيها النسر. يا ملك الطيور. أنت نسر. أنت تنتمي إلى السماء ولست تنتمي إلى الأرض. إن من طبيعتك أن تطير عالياً. إن هدفك هو أن تسود. وحدودك هي أفق السماء نفسها. افرد جناحيك وطر"*.

نظر النسر حوله وبدأ يرتعش كما لو أن حياة جديدة تدب فيه. لكنه لم يطر. ثم جعله عالم الطبيعة ينظر مباشرة إلى الشمس الساطعة المشعة. وفجأة كما لو أصابته صدمة، فرد النسر جناحيه للأمام، وأصدر صيحة بينما ارتفع عالياً وعالياً في السماء، ولم يعد بعدها أبداً إلى الأرض كي يمكث مسروراً بحياة يعيش فيها كالدجاج.

لقد كان نسراً. رغم أنه قد تم تدريبه واستئناسه كي يبقى مجرد دجاجة.



مبادئ التنمية الشخصية

الحياة عذاب؛ من ناحية أخرى فنحن نستطيع أن نواجه أنفسنا فقط حين نكون خائفين".

توماس بيرنهارد
شاعر ألماني

كل التنمية هي تنمية للذات

منذ لحظة مولد كل منا، تبدأ عملية التنمية. لم نكن نعرف كيفية الجلوس، وكيفية التنسيق بين الأصابع، وكيفية الكلام وأداء الكثير من الأنشطة التي لا حصر لها والتي أخذنا نتعلمها بشكل تصاعدي وتدريجي.

هناك حاجة واضحة إلى تنمية نفسك بشكل أكبر بينما تبحر في الحياة. وتعتبر الدافعية القوية نحو تحقيق أهدافك ضرورة. فلابد من أن هذه الدافعية موجودة لديك وقد تولدت داخلك بلا شك.

في العديد من الحالات، يقل الدافع إلى التنمية الواعية للذات. حتى إنه في بعض الأوقات يقصى خارج حدود الوعي. والنتيجة أن أغلب الناس يتوقفون عن النمو بشكل صحيح.

لكن هذا لن يجدي.

من المهم جداً أن تدرك أن أمامك الكثير كي تتعلمه وتفهمه عن نفسك، وبواسطة نفسك، ولصالحك. هذا يحتاج إلى بذل المجهود وإلى الالتزام القوي أمام نفسك. وهذه أشياء لابد أن يكون الدافع لها نابعاً من داخلك أيضاً.

لا يمكن للإجبار مهما بلغ قدره أن يؤدي إلى نمو وتنمية شخص عدائي، فاتر الهمة، لامبالٍ.

التنمية أمر ذاتي للغاية

استخدم الكثير من الحكماء مصطلح "تفرد الفرد".

أحياناً حين نطلب من الناس أن يقدموا أنفسهم إلى مجموعة، يتفوه العديد منهم بجمل مثل، "أنا شخص عادي". بينما في الحقيقة كل فرد متفرد. كيف استطعت أن تجزم أنك عادي؟ ما أساس تقييمك هذا؟ أم أنك تقول شيئاً ما ببساطة لأنك تعني شيئاً آخر أفضل؟ هذا ليس صواباً. لأن الآراء التي تحملها عن نفسك تؤثر عليك بالعديد من الطرق، حتى إن كانت بعض هذه الأشياء التي قلتها بنفسك قيلت فقط كنكتة. *لكن البشر ليسوا مجرد نكات. هل أنت نكتة؟*

صحيح أيضاً أنه لا يوجد شخص عادي. فلا يوجد شخصان لديهما نفس الحاجات بالضبط. فهذه الحاجات تختلف من شخص لآخر. وكل عمليات التنمية والنمو إنما تنبني على الحاجات. لهذا السبب، يبتكر البشر منتجات جديدة، وخدمات جديدة، وطرقاً أفضل وأحدث لصنع الأشياء. وبإمكان هؤلاء البشر وحدهم أن يزيدوا من التنمية أيضاً.

هناك الكثير من المناهج للتنمية الذاتية. والمناهج المختلفة تعمل بشكل أفضل مع الأفراد المختلفين. لابد من البحث عن هذه الطرق وتطبيقها.

تنمية الفرد مبنية على الخبرات اليومية

الخبرة هي التعلم مما يحدث للفرد في الحياة اليومية.

يزعم بعض الناس أنه بسبب ما أصبحوا عليه من تقدم في العمر وصلع وشيخوخة، فقد أصبحت لديهم الخبرة. لكن هذا ليس صحيحاً.

لقد تم تعيين مدرس جديد في مدرسة. في غضون ثلاثة أعوام، تمت ترقيته إلى وظيفة أعلى متجاوزاً بذلك الكثير من الآخرين الذين عملوا في المدرسة لمدة زادت على ١٢ عاماً. عندما تم سؤال هيئة المدرسة عن هذا التجاوز ردت قائلة: *"كما ترى، لقد عمل هذا الشخص هنا لمدة ثلاث سنوات فقط. لكن في كل عام تعلم دروساً مما كان يحدث له أيما كان. لذا فإن لديه ثلاثة أعوام من الخبرات القيمة. بأمانة، كم عدد الأشياء والطرق الجديدة التي تعلمتها خلال سنوات عملك هنا؟"*.

ينبغي علينا جميعاً أن نكون واعين لما يحدث حولنا، ونحدد ما الذي نريد أن نحققه من أهداف على المدى القصير وأيضاً على المدى البعيد في حياتنا. هذا هدف مهم وحاسم.

التعليم مستمر

"التعليم" كما يعرفه سوامي فايفكانادا *"هو عملية إظهار الكمال الموجود بالفعل داخل الفرد"*. وفي عصر يتم تقييم التعليم فيه بعدد السنوات التي نقضيها في مؤسسة تعليمية وعدد الدرجات التي نحصل عليها، يستحسن أن ننظر إلى هذا التعريف بنظرة أعمق.

فالتعليم، في حقيقة الأمر، ليس عملية حشو شيء في عقل فرد. فليس حشو المعلومات بالداخل هو ما يحدد ما إذا كان الفرد متعلماً أم لا. بل على العكس، ينبغي أن يكون المعيار لذلك هو قدر ما أظهره الفرد، قدر ما أخرجه مما بداخله، وقدر التزامه بتحديد الطرق المفيدة، والمثمرة، وذات القيمة. هذه الأشياء فقط هي التي تحدد ما إذا كان الشخص متعلماً أم لا.

لهذا، من الضروري أن نضمن استمرار الشخص في النضال من أجل أن يصبح أكثر حكمة.

يجب عليك وعلي أن نقوم بجهود مستمرة، ومتواصلة، ومتصلة كي نحسن من جودة حياتنا.

ينبغي علينا أيضاً أن نبحث عن أكبر عدد ممكن من الطرق. وينبغي علينا أن نشعر بالسعادة البالغة عندما ننخرط في هذا العمل أيضاً.

إنها عملية مستمرة. لا يمكن لشخص أن يزعم أن تعليمه كامل وأنه قد تعلم كل شيء يمكن تعلمه. *مهما كان ما حققته حتى الآن. فالوصول إلى ما أنت عليه لا يكفي كي تبقى مستمراً* به. هذه هي الحقيقة المطلقة. إذا ما وقفت بلا حراك، فما يحدث هو أنك تعود إلى الخلف لأن العالم من حولنا يتحرك باستمرار، ويتقدم إلى الأمام.



٣

أهدافي بينما أطور شخصيتي

> *لا ينبغي على من ينوي أن يعمل عملاً جيداً أن يتوقع أن يميط الناس الأحجار من طريقه، لكن عليه أن يتقبل قدره بهدوء إذا ما ألقوا أمامه القليل من الحجارة الإضافية.*
>
> **ألبرت شفايتسر**
> **رجل دين ألماني**

إن هدفي أثناء العمل على تنمية شخصيتي هو أن أضمن:

أن أصبح أكثر قدرة على انتقاء اختيارات ذكية وأن أجد توجيهاً ذاتياً أكبر. أن أوجه حياتي. أن أكون مسئولاً مسئولية تامة عنها.

أن أصبح أكثر حكمة في تعلمي وفهمي. أن أتعلم أكثر كي أحلل وأحدد الأشياء الجيدة بالنسبة لي. أن أتعلم أكثر من خبراتي اليومية.

أن أستمر في اكتساب هذه المعرفة التي ستساعدني على أن أنمو وأصبح أكثر سعادة.

أن أصبح أكثر مرونة وذكاء في حل مشكلاتي، وأن أجد حلولاً أفضل تكون مقبولة لي. ومقبولة للآخرين قدر الإمكان.

أن أشعر بالمزيد من الحرية والإبداع بداخلي.

أن أصبح أكثر فعالية في الحصول على تعاون أكبر من جانب الآخرين. أن أدرك أنني أحتاج بالفعل إلى الآخرين كي أعيش حياة أسعد.

أن أعمل، ليس فقط من أجل الحصول على استحسان الآخرين. بل أن أفعل ذلك لتحقيق أهداف مجتمعية خاصة بي.



ملحوظة: تمت كتابة هذا العنوان وأيضاً النص الخاص بهذا الجزء بضمير المتكلم. وقد تم كتابته على هذا الشكل كي نضمن أن تستفيد منه من القراءة الأولى، وأن تستفيد أيضاً من كل جهد.



معرفة الذات: مفتاح الوصول إلى جودة حياة أفضل

> *"بالنسبة لمن يرى هذا، ويفكر فيه، ويفهمه، فإن الحياة تنبع من الذات. ينبع الأمل من الذات. تُعرف النار والماء والظهور والاختفاء والطعام والطاقة من خلال الذات. ينطبق هذا أيضاً على المجال والتفكير والإرادة والكلام والأسماء والثبات والتأمل والتراتيل المقدسة والشعائر الدينية، وفي الواقع فإن كل هذا العالم إنما ينبع من الذات".*
>
> **تشاندوجيا أبانيشاد**

في المرة التالية التي تذهب فيها إلى عرض في السيرك، ألقِ نظرة أكثر قرباً على هذه الفيلة القوية التي تقف بهدوء خارج الخيام. إنها مربوطة في أعمدة خشبية بحبال تبدو رقيقة. تبدو هذه الفيلة سعيدة، ومبتهجة، ومسرورة، وغافلة عن القوة الهائلة التي لديها.

كنت أتساءل في أغلب الأحيان: "لماذا لا تقتلع هذه الأعمدة وتصبح حرة؟ لماذا تبقى هناك كما لو كانت خدماً ضعفاء خانعين؟".

إذا ما نظرنا إلى ما يحدث الآن. فقد لا نجد إجابة. فالحاضر بالنسبة للكثيرين، كما في هذا المثال، ما هو إلا تكرار فاتر لما حدث في الماضي. مع هذا، فالمستقبل مبني على ما نفعله الآن.

عندما كانت الفيلة صغيرة، تم اصطيادها، وربطها في عمود فولاذي، أو شجرة ضخمة، بسلاسل من فولاذ. وفي كل مرة كانت تسحب السلسلة بعنف، كانت تتألم فحسب.

في أسابيع قليلة، نجح المدربون في جعل هذه الحيوانات تقتنع من أنه لا فائدة من المحاولة.

لقد توقفت الفيلة عن البحث عن حريتها.

مثل هذه الفيلة، توقف الكثيرون من البشر عن البحث عن حرية واستقلال ذاتي أكبر، واللذين من شأنهما أن يسهما في الوصول إلى جودة أفضل للحياة والعيش.

إن مفتاح الوصول إلى هذه الجودة الأفضل إنما يوجد داخلك. وينبغي البحث عنه بشكل نظامي. ومن الممكن فعل هذا. من الممكن أن تجده.

٥

الأساسيات

إن معرفة حقائق جديدة ليست شيئاً يتمتع بأهمية كبيرة في العلوم بقدر أهمية اكتشاف طرق جديدة للتفكير في هذه الحقائق".

السير ويليام براج
عالم بريطاني

تعريف وظيفي

تعرف المراجع العلمية الشخصية على أنها *"البنية المتكاملة لكل الخصائص الجسدية والوجدانية والفكرية والنفسية كما تظهر للآخرين على وجه الخصوص"*. هذا يعني أن الشخصية هي المجموع الكلي لكيان الإنسان.

تنمية

تنمية الشخصية هي عملية مستمرة. وهي دائماً ما تكون جزئية ومتواصلة وتصاعدية. ولا توجد شخصية منماة أو غير منماة بشكل كامل. وتبدأ تنمية

الشخصية منذ لحظة الميلاد. يمكن للمجهودات التي تبذل عن وعي سليم أن تؤدي إلى تنمية مثمرة، ومفيدة وذات قيمة.

ومهما كان ما فعلناه إلى الآن كي نصل إلى ما نحن عليه الآن. فإنه ليس كافياً لأن يبقينا مستمرين فيما نحن فيه.

مفتاح للوصول إلى النجاح الشخصي

عند السعي لتحقيق النجاح الشخصي، لا يوجد شيء آخر أكثر أهمية من تنمية شخصية رابحة.

إننا مهتمون بشكل أساسي في سياق هذا الكتاب بالحديث عن هذا الهدف.

إن تنمية شخصية رابحة ليست مسألة عشوائية، كما أنها ليست مسألة حظ صرف. إن قيم المجتمع مستمرة في التغير. والقواعد المتعارف عليها تتقادم. لهذا، فالمهارات والصفات الشخصية المطلوبة للاستمرار كعضو مفيد ومنتج وسعيد في المجتمع تحتاج أيضاً إلى تحديث.

ينبغي حتى على الفرد المثقف والمتيقظ أن يتساءل من حين لآخر إذا ما كان مرناً بما يكفل له البقاء. إذا ما فعلنا ذلك. وعندما نفعله، فإننا سنقترب أكثر من أهداف الرضا والسعادة والنجاح الخاصين بنا.

العامل غير اللفظي

قال رالف والدو إيمرسون: *"إن شخصيتك صوتها مرتفع جداً حتى إنني لا أستطيع أن أسمع ما تقول"*.

إننا نتفاعل جميعاً مع الآخرين طوال الوقت. إننا نفعل ذلك باستخدام الكلمات، والأفعال، وتعابير الوجه، ونبرة الصوت، والإيماءات، وحتى الصمت. مع هذا، فإذا كان هناك صراع بين ما يقال لنا وبين ما نشعر به، فإننا نميل إلى أن نؤمن بما نشعر به وليس ما نخبر به.

فإذا ما أخبرني شخص ما بأنه أمين وصادق، لكن سلوكه يجعلني أشعر أنه ليس أميناً ولا صادقاً، فما الذي يجب أن أؤمن به؟ كلماته أم سلوكه؟

إننا في أغلب الأحيان نستمع إلى شخصية الفرد وليس لكلماته فقط. إننا نرى، ونشعر ثم بعدها نستمع.

٦

الشخصية

> *بينما كانا يقطعان الصحراء على ظهر حصان، قال الابن لأبيه راعي البقر: "أبي، ما شكل الحية ذات الأجراس؟".*
> *كانت الإجابة: "يا بني ليس علي أن أخبرك. عندما ترى واحدة، فستعرفها على الفور".*

أتت كلمة الشخصية Personality من أصلها اللاتيني "Persona". وكانت تعني القناع الذي يلبسه الممثل كي يناسب الدور الذي يلعبه. من ناحية، يلعب كل منا الكثير من الأدوار في حياتنا. هذا الدور يمكن أن يكون دور ابن أو ابنة، أو موظف، أو طالب، أو زميل، وهكذا. وينبغي أن تُلعب كل هذه الأدوار بشكل جيد.

وكل دور يتطلب إبراز الشخصية بشكل مختلف. وما نعنيه هنا هو القيام بهذا الأمر بشكل صحي إيجابي.

بالنسبة لهؤلاء القريبين مني، فإن شخصيتي يجب إن توضح في أغلب الأحيان مشاعري. فنادراً ما يتوجب علي أن أستخدم كلمات كي أخبرهم بأنني مسرور أو مهتم أو غاضب أو حزين.

لكن ماذا عن الكثيرين الآخرين الذين يجب أن أتعامل معهم كل يوم؟ لهذا، فإنه من الضروري لنا أن نعرف عوامل الشخصية هذه والتي لها علاقة بتواصلنا مع الآخرين.

في مقال نشرته جريدة ريدرز دايجست بعنوان "Can You Read Body Talk"، قيل إن الكلمات تلعب فقط دوراً محدوداً في صنع أثر في أي تفاعلات تتم وجهاً لوجه. لقد بين المقال أيضاً أن هناك ثلاثة مقومات.

وقد وضع عالم النفس الأمريكي ألبرت مهرابيان في عام ١٩٦٧ قائمة تبين الأهمية النسبية لهذه العوامل الثلاثة بعد بحث كبير:

عوامل جسدية	٥٥٪
عوامل صوتية	٣٨٪
عوامل كلامية	٧٪

في تقرير* آخر استنتج د. راي بيردويسل، أستاذ الأنثروبولوجيا، بجامعة بنسيلفانيا أنه:

في موقف لابد فيه أن يتخذ الشخص قراراً بينما تصل إليه رسائل متناقضة -مثل مقابلة لوظيفة، أو عرض لمبيعات، أو تقديم خطة مقترحة لرئيس- يُبنى الفهم كالتالي:

٧٪ على المعنى الحرفي للكلمات التي قيلت.

٣٨٪ على الطريقة التي قيلت بها الكلمات (النبرة، والجرس، واللكنة، وإيقاع الكلام، وصياغة العبارات، ودرجة علو الصوت، والتيقن، إلخ).

٥٥٪ على رسائل ليس لها علاقة بالكلمات على الإطلاق.

تتضمن هذه الـ ٥٥٪ التفاعلات الشخصية، والمظهر، والملابس الملبوسة، والحقيبة المحمولة، وقصة الشعر، والنظارة، وطريقة المصافحة، وأين وكيف جلسنا في غرفة الانتظار، وإلى أي مدى كنا مبكرين أو متأخرين، والرموز الدالة على المنزلة مثل امتلاك سيارة، القلم الحبر، وحتى عدد الثواني التي أخذها الزائر كي يعبر من مكتب الاستقبال إلى المكتب الذي يجلس عليه الشخص الذي جاء كي يقابله.

قد لا ترغب في الاعتقاد في هذه الأرقام وأهميتها النسبية. لكن لا يمكن إنكار أن عوامل الشخصية لها أهمية قصوى في أي تفاعل.

ولا يوجد جديد في نتائج الأبحاث هذه أيضاً. فحتى الإنسان البدائي كان يعلم هذه الحقائق. في الحقيقة، لقد كانت وسائل التواصل الأساسية لديه تتم من خلال الشخصية وإلى حد ما من خلال الصوت. في تلك الأيام، لم تكن هناك اللغة كما نعرفها الآن.

---

* Body Language-Clue or Crock, Richard H. Tyres. Training Management, Motivation and Incentives, Winter 1979.

خذ مثلاً أي فن يعتمد على عروض أدائية. مثل الدراما. مثل الرقص.
لدينا في الهند الكثير من الأشكال الفنية مثل رقص البهاراتاناتيام والكاثاكالي. إن المقومات الرئيسة للتواصل فيهما هو شخصية الفنان والعوامل غير الكلامية. (يعني المصطلح "كلامي" كل العوامل التي لها علاقة بالكلمات. "غير كلامي" يعني كل العوامل التي تتجاوز حدود الكلمات).
تأكد من ذلك في المرة التالية التي تشاهد فيها أي عرض، سواء كان نظامياً للغاية، أو غير نظامي مثل كل الأحداث اليومية. ستعرف ما الذي يعنيه هذا.
ليس لدى الكثيرين وعي بهذا الجانب الحيوي للشخصية. هل من الممكن أن تسن قانوناً مثل: *"لا تنظر إلي، لا تشعر بي، لكن، تقبل كلماتي ببساطة على أنها رسالة قاطعة"؟*

في تنمية شخصياتنا بشكل أكبر، يكون من الأحكم بالنسبة لنا أن نضع في الاعتبار بعض العوامل التي بإمكانها أن تعيننا في إبراز شخصياتنا بشكل أكثر إيجابية.

١ . كن مفعماً بالحياة

أظهر مظاهر الحياة. إن كل العارضين الكبار سيخبرونك بالأهمية الكبيرة للاستمرار نشيطاً، ومفعماً بالحيوية ومتيقظاً أثناء العرض.
لا يوجد شيء يضعف المعنويات أكثر من أن تجبر على التواجد مع شخص متعب للغاية، واهن العزيمة، مثبط الهمة.
غالباً ما كان يشار إلى السيدة نيلي ميلبا -السوبرانو الأسترالي- على أنها "عملاقة الأوبرا". في البداية تدربت لأن تصبح عازفة بيانو، ثم شيئاً فشيئاً ارتقت سلم المجد الدولي ووصلت إلى ذروة النجاح كمغنية بصوت أوبرالي مرن ومرتفع. ثم جعلت سيدة الإمبراطورية البريطانية في عام ١٩١٨.
في معرض الحديث عن عاداتها ونظامها الشخصي، أوضحت ذات مرة أن أي وجبة أساسية تتناولها لابد وأن تكون قبل العرض بثلاث ساعات. في هذا الوقت الفاصل، كانت تستريح وتسترخي بأكبر قدر ممكن. كانت تحتاج إلى طاقتها كاملة كي تؤدي فنها.
بعد العرض الذي كان من الممكن أن يستمر لساعتين أو ثلاث، تكون سعيدة لكنها جائعة فتتناول وجبة ثقيلة شهية. وكي تختم هذا، فقد كانت أيضاً مفرمة بالتهام قطع قليلة من الخوخ موضوع عليه مقداراً من أيس كريم الفانيليا. لقد تمت تسمية هذا النوع من الحلويات بـ"خوخ ميلبا". أي أنه سمي باسم هذه الشخصية الشهيرة.

لقد كانت السيدة ميلبا تعرف أهمية وضع كل طاقتها في كل عرض. في المرة التالية التي تميل فيها إلى أن تصبح غير مبالٍ قبل محادثة مهمة، ذكر نفسك بحوخ ميلبا.

حين تتفاعل مع الناس، وتريد أن تنجح أيضاً، *كن مفعماً بالحياة.*

٢ . كن متحمساً

يُعرف الحماس على أنه انفعال أو شعور قوي يهدف لدعم قضية أو شيء يلهم أو ثم نتبعه بهمة متوقدة.

ستشعر بالحماس حين تتخرط في عمل مفيد ومثمر وذي قيمة، وسوف تستمتع بذلك. إن مثل هذا الاعتقاد سوف يغير من كيمياء جسدك. سوف تبدأ في الاستمتاع بما تفعله أياً كان. سيدرك الآخرون ذلك أيضاً لأن الحماس معدٍ.

ألم تلحظ هذا؟ ألم يحدث مثلاً أنك كنت واهن العزيمة ثم أتى شخص وغير من حالتك الذهنية بسرعة. لقد انتقل إليك حماس الشخص الآخر وتغير مزاجك.

في مهنة المبيعات يسود مثل يقول *"رجل المبيعات الذي لا يتقد حماساً، ينبغي أن يتقد حماساً".*

٣ . ارتدِ الملابس اللائقة

كلما لبست ملابس أنيقة ومبتكرة، شعرت بالأناقة والذكاء. الآن، جرب أن تتصرف بشكل أنيق وذكي عندما تعلم أن ملابسك ليست كذلك. حاول.

إن الطريقة التي نظهر بها لها تأثير مباشر علينا وأيضاً على الآخرين. وهذه الأشياء تؤثر على الطريقة التي تظهر بها شخصياتنا أيضاً.

عندما نكون في مكان عام، فإن اللياقة تتطلب منا أن نظهر بطريقة مقبولة معينة.

ربما تشعر بالكثير من الراحة في الملابس غير الرسمية أو المبهرجة. لكن هل يمكنك أن تلبس هذه الملابس وأنت تحاضر في ندوة يحضرها كبار المدراء؟ ينبغي أن تتصرف وفقاً للأخلاقيات والتوقعات. عندما تفعل ذلك ستظهر شخصيتك بشكل يعود عليك بالفائدة. تذكر أن المقومات الأساسية هنا هي الأخلاقيات والتوقعات.

لماذا تصر أغلب المكاتب على أن يلبس موظفوها ملابس أنيقة ومبتكرة

ومقبولة بينما هم في محل العمل؟

ربما يكون من الصحيح أن لديك الحق في الظهور بأي شكل تحب. لكن إن كان ملبسك يعطي للأشخاص الآخرين صورة سلبية، فقد تترك انطباعاً خطأً عنك.

ربما لا تشعر أن هذا العامل مهم بشكل كبير. ربما تكون محقاً. لكنك إذا ما كنت أنيقاً، فإن هذا بالتأكيد سيجلب لك المكاسب. لذا فلمَ لا تكون أنيقاً؟

٤. جمّل محياك بالسرور

هناك مقولة صينية تقول: "لا يجب أن يفتح رجل بلا ابتسامة محلاً".

تعكس الابتسامة التوهج الداخلي. تذيب الابتسامة المخاوف وتثير استجابات إيجابية. وعندما يتم الابتسام بدرجة معينة من الاهتمام الصادق بمشاعر الآخر، فإنها تقول "أنا أحبك. أنا أهتم بك. عاملني كصديق لك".

تعلم الكثير من المؤسسات الناجحة الحاجة إلى ذلك. وهي تنفق مبالغ طائلة من المال كي تبقي مبانيها نظيفة وجذابة. إنها تزين حوائطها باللوحات المكلفة. إنها تحافظ على تشذيب المروج. إن هذه الأشياء تجعل هؤلاء الذين يعملون في هذه المؤسسات بالإضافة إلى من يزورونها يشعرون بشعور جيد. فالشركة تبتسم لهم.

تعكس الابتسامة فرحة داخلية. بعيداً عن هذا، إذا كنت تؤمن بكلام الباحثين الخبراء، فإن الابتسامة جيدة لصحتك أيضاً. وغالباً ما يقال إن العبوس يتطلب منك استخدام ٥٦ عضلة، بينما تتطلب الابتسامة ١٦ عضلة فقط. لماذا ترهق عضلاتك بالعبوس؟

كن مبتهجاً. إن المنطق السليم الجيد يحتم عليك أن تكون كذلك.

٥. أظهر الثقة

الثقة مسألة متعلقة بالخبرات الناجحة. فالفشل لا يؤدي إلى الثقة. سيجد اللاعب الرياضي الذي يجري في سباق الحواجز أن الحاجز الأول صعب، والثاني أقل صعوبة، والثالث أقل، وتستمر الصعوبة في الانخفاض. فبفضل النجاحات التي خلفها وراءه، فهو يعلم أنه يستطيع أن يفعلها.

عندما يكون الشخص واثقاً، يقول لنفسه: "أنا أقدر". والفرق في الحالة المقابلة هو "لا" فقط. أي بين "أنا أقدر". و"أنا لا أقدر".

إن الاقتباس الشهير الذي ينسب لويليام جيمس وثيق الصلة بما نتحدث عنه هنا:

تبدو الأفعال كما لو كانت تنبع من المشاعر. لكن المشاعر والأفعال يتناغمان مع بعضهما. مع هذا، فمن خلال السيطرة على أفعالنا، يمكننا أن نسيطر على مشاعرنا بطريقة غير مباشرة.

حتى في ظهيرة أحد أيام الصيف الحارة، يمكنك أن ترى رجل مبيعات يتنقل وهو يبتسم، لابساً ملابس أنيقة ومرتدياً رابطة عنق. لقد تعلم رجال المبيعات أن يتحكموا في أفعالهم، وقد استطاعوا أن يتحكموا في مشاعرهم أيضاً.

حتى عندما تكون محبطاً وجدانياً، فإذا دخل ضيف إلى منزلك، فسوف تظهر بمظهر مبتهج وترحب بالضيف. إنك تتحكم في تصرفاتك. وستتبعها مشاعرك بكل تأكيد.

يتوقع المرضى من الجراح أن يكون واثقاً. ويتوقع المستمعون من المتحدث أن يكون واثقاً.

لمَ تظهر بمظهر سلبي إن كان بإمكانك الظهور بشكل إيجابي؟

إن التصرف بثقة هو أمر سهل. يمكن لأي فرد أن يفعل هذا. يمكنك أنت أيضاً أن تفعله.

٦. ابقَ متوازناً

تولد الشخصية المتوازنة، الهادئة، رابطة الجأش القبول والاحترام من الآخرين. أنت تحتاج إلى المزيد من رباطة الجأش والتوازن حين تقابل بقدر من العداء أو حين يكون هناك سبب للجفاء.

في طفولتي، كنت أفكر في الكثير من الأحيان في حادثة رواها لي أبي. أثناء كفاح الهند من أجل الاستقلال، كان هناك ضابط بريطاني مشهور بمعاملة الهنود بأكثر طرق المعاملة وحشية. ذهب هذا الضابط ذات مرة للقبض على المهاتما غاندي وكان مستعداً للاعتداء عليه بالضرب. لكن عندما تقابل وجهاً لوجه مع القائد العظيم، تبخر كل العداء الكامن في نفس الضابط، ولم يكن قادراً على استجماع ما يكفي من الشجاعة كي يصبح قاسياً على غاندي.

قضيت الكثير من الليالي أفكر في الكيفية والسبب التي يمكن أن يحدث بها شيء كهذا. الإجابة، وفقاً لاعتقادي، تكمن في *رباطة الجأش*، أو *التوازن*، أو *الاتزان*.

لا يطارد الأطفال سوى الكلاب التي توافق على أن تُطارد. وليس الكلاب التي تواجههم.

عندما يدخل مدرس جديد إلى الفصل، فإن السلوك المبدئي للطلاب يكون مبنياً على "الاتزان" الذي يوصله المعلم لهم.

ربما تكون هذه القدرة على الاستمرار في رباطة الجأش حتى في مواجهة المحن هي الصفة الأهم في الشخصية الرابحة.

في النصوص القديمة يشار إلى زهرة اللوتس الموجودة في الماء. فبالرغم من أن ساقها مغمورة بشكل تام في الماء، إلا أنها لا تبتل أبداً. حيث تبقى أوراقها فوق سطح الماء، وتظل جافة أيضاً.

إذا ما اضطررت إلى مواجهة العداء، فعليك أن تحافظ على رباطة جأشك. سترشدك شخصيتك إلى إيجاد الطريقة التي تفعل بها هذا.

٧. انظر إلى العينين

أي تفاعل بين شخصين هو عملية ذات اتجاهين. والكلمات وحدها، مهما كانت دقيقة أو مختارة بعناية، لا تعطينا المعنى كاملاً. ينبغي أن يدرك الشخص الآخر المعاني المقصودة. ولهذا السبب تعد التغذية الراجعة أمراً ضرورياً.

إذا كان علينا أن نتواصل مع الآخرين، فالحفاظ على الاتصال من خلال العينين يصبح أكثر الأمور أهمية.

سوامي رامداس حكيم معروف في الهند. بينما كان سوامي يتكلم عن تلك الأيام التي كان يتجول فيها في الغابات، تكلم عن استخدام الاتصال بالعينين والاتزان. يقول مسدياً لنا النصح إنه إذا ما تقابلنا وجهاً لوجه مع حيوان مفترس فعلينا أن ننظر نظرة عميقة في عيني الحيوان بشجاعة كاملة واتزان انفعالي. ويؤكد لنا أنه سرعان ما سيمشي هذا الحيوان مبتعداً في هدوء.

من خلال هذا التواصل بالعين، يخبرنا سوامي أن الحيوان سيفهم أنك ليس لديك أي نوايا لإحداث أي أضرار وأنك لا تخطط لأن تهرب مبتعداً.

يخبرنا القادة الذين واجهوا الحشود المعادية أو غير الودودة، لكنهم استطاعوا أن يكسبوا قلوبهم، عن الحاجة إلى الحفاظ على الثبات الانفعالي وتواصل العين.

قد يؤدي الهروب إلى الهجوم من جانب الطرف الآخر.

ولا يعني التواصل بالعين "العدوانية". كما أنه لا يعني "الهجوم". إنه يعني السيطرة على الذات والشجاعة لمواجهة الموقف.

		طيلة الوقت					مطلقاً
١	هل أكون مفعماً بالحياة ومليئاً بالطاقة في أي وقت أتفاعل فيه مع الناس؟	٥	٤	٣	٢	١	٠
٢	هل أشعر بالحماس عندما أنخرط في العمل وحدي أو مع الآخرين؟	٥	٤	٣	٢	١	٠
٣	هل أحرص على ارتدائي للملابس مقبولة ونظيفة وأنيقة في أي وقت أقف فيه أمام الآخرين؟	٥	٤	٣	٢	١	٠
٤	هل أنا مبتهج ومبتسم بشكل عام حين أتفاعل مع الآخرين؟	٥	٤	٣	٢	١	٠
٥	هل أنتزع الثقة حين أتفاعل مع الناس؟	٥	٤	٣	٢	١	٠
٦	هل أحافظ على ثباتي الانفعالي بينما أنا منخرط في التفاعل مع الآخرين؟	٥	٤	٣	٢	١	٠
٧	هل أحرص على النظر في أعين الآخرين أثناء تفاعلي معهم؟	٥	٤	٣	٢	١	٠

مجموع درجاتي في إبراز الشخصية ____________ من ٣٥

خاتمة

هذه المقومات السبع هي الأساسيات عندما نتحدث عن التعرف على إبراز الشخصية. فكر بعمق في هذه المقومات وابدأ في ممارستها. وستبدأ في الاستمتاع بالنتائج.

الآن، ما التقييم الذي تمنحه لنفسك في كل من هذه المقومات؟ ضع دائرة في الصف الذي يصف بشكل أكبر الطريقة التي ترى بها نفسك فيما يتعلق بكل من هذه المقومات.

٧

٢٤ قيراطاً للشخصية الرابحة

"لقد تمتع الرجال الأوائل الذين كانوا معاصرين لخرونوس بسعادة تامة. فقد كان هذا هو العصر الذهبي.

"يقول هيسويد: لقد عاشوا مثل الملوك، بعيدين عن القلق والنَصَب، لم يصبهم التقدم في العمر، وقد ابتهجوا في احتفال مستمر. لم يكن مصيرهم الخلود، لكنهم على الأقل ماتوا كما لو أن نعاس لطيف قد غلبهم. كانت كل نعم العالم ملكاً لهم، كانت الأرض المثمرة تعطي كنوزها من تلقاء نفسها. بعد مماتهم، أصبح رجال العصر الذهبي أرواحاً راعية وحراساً وأوصياء على الأحياء".

THE ORIGINS OF HUMANITY

من الأساطير الاغريقية

إن الرابح مثل الذهب، نقاؤه ٢٤ قيراطاً.

الذهب هو عنصر معدني أصفر لدن طيع.

هو عنصر ثلاثي التكافؤ، مما يعني أن تكافؤه ثلاثة (السمة النسبية له كي يتحد، ويستجيب، ويتفاعل). وهو أيضاً أحادي التكافؤ (تكافؤه الكيميائي واحد).

ولأنه لدن للغاية وهو أكثر المعادن طواعية، تعد المرونة هي أكثر خصائص الذهب إدهاشاً.

والذهب معدن طري نسبياً، لذا تتم زيادة صلابته من خلال خلطه مع معادن أخرى، وعلى الرغم من ذلك فإنه يستمر في إبراز تفرده.

والذهب متوزع بشكل كبير في أرجاء الكرة الأرضية. إنه موجود أيضاً في الكثير من الأشكال من تراب، وحبيبات، ورقائق، وحتى كتل.

ويحظى الذهب بالكثير من التقدير لأنه ثمين ولأن له الكثير من الخصائص السحرية التي تنسب إليه.

كما أن الذهب يحظى بالقبول بشكل عام كوسيلة لمعادلة الحسابات العالمية.

يتمتع الرابح بكل هذا وأكثر منه بكثير.

طبقاً لموريل جيمس ودوروثي جونجوارد، المؤلفين المشهورين لكتاب Born to Win:

> ***الرابح** هو من يستجيب بصدق بأن يكون جديراً بالثقة، ومؤتمناً، ومتجاوباً، وصادقاً كفرد أو كعضو في المجتمع.*

يقول المثل القديم "ليس كل ما يلمع ذهباً". في هذا العصر الحديث (العصر الحديدي كما كان الإغريق سيسمونه)، فقد وجد الإنسان الكثير من البدائل لهذا المعدن النفيس. وبعض هذه البدائل تلمع بشكل أكبر. لكنها ليست "ذهباً" بالنسبة لنا.

ملحوظة: كلما يتم استخدام مصطلح **رابح** في هذا الكتاب، فإن هذا يكون في السياق الأوسع الذي ذكرناه سابقاً.

في الصفحات التالية، نشرح هذه القراريط الـ ٢٤ بالتفصيل. وبعد دراسة كل عيار وفهمه بشكل جيد، سيطلب منك أن تعطي لنفسك درجة على مقياس من ٠ إلى ٥ درجات في كل عيار. والمهمة التي عليك هي أن تقوم بعمل تقييم لعدد النقاط التي ستعطيها لنفسك اليوم لكل من العيارات.

يجب ألا تقضي الكثير من الوقت في حساب النقاط التي تستحقها. عليك أيضاً ألا تؤجل هذا القرار إلى يوم آخر. افعله على الفور بعد قراءة كل جزئية. ستكون الفرصة سانحة أمامك بالطبع كي تراجع كلاً من هذه الجزئيات في يوم آخر.

بالنسبة لما عليك فعله الآن. قيم نفسك على الفور. ولا يلزم أي شخص آخر أن يطلع على درجاتك لأنها تقييمك لنفسك.

الرابح هو شخص خالٍ من الزيف. فبالرغم من أنه ثلاثي التكافؤ. إلا أنه يستمر أيضاً أحادي التكافؤ. فبالنسبة له النجاح أو الحياة ليست مقصداً، لكنهما رحلة متقلبة مستمرة والتي لا يثبت أي شيء فيها.

ولأنهم متفردون، مثل شيء جديد، شيء لم يخلق أو يتواجد من قبل، فالرابحون لهم طرق خاصة في المشاهدة والاستماع والشم واللمس والتذوق والتفكير لا يستطيع أي شخص آخر أن يمتلكها. لا يوجد تصنيف ثابت لهم. فالرابحون موجودون في كل مكان سواء كانوا أغنياء أو فقراء، ذكوراً أو إناثاً، طويلي القامة أو قصاراً، سوداً، أو سمراً، أو بيضاً.

قد يغرينك أن تقول إن الرابح أسطورة، أو شخصية خيالية، أو إنه فنتازية، أو بطل أسطوري. لكن مع تحليلك لكل من خصائصه، ستكتشف أنت أيضاً أن الشخصية الرابحة شخصية حقيقية.

القيراط رقم ١

مختلف، مميز، محدد

إلى أي مدى فكرت في نفسك؟ هل لديك إجابة للسؤال "من أنا؟"؛ إجابة تقتنع بها إقتناعاً كاملاً؟ انظر عن كثب إلى الإجابات التي وصلت إليها.

هل فكرت قبل ذلك في أنك لست إنساناً عادياً، له الكثير من الأشباه، مطابقاً للآخرين، ولا يمكن تمييزه عن الباقين؟

أنت لست شبيهاً بأحد. لديك سمات وصفات مميزة لك وحدك.

لديك طرقك الخاصة في التفكير، والعمل، والتحرك، والأكل، والحب، والعيش، وعمل الكثير من الأشياء.

هل أنت مجرد شخص متوسط، عادي؟ هل يمكن أن تبين لي صفة هذا الشخص العادي فيك؟

أنت فرد مختلف، ومميز، ومحدد. أنا أيضاً كذلك.

عندما نسمح لأنفسنا بأن نفكر في أن الربح شيء يعتمد على ظروف خارجة عنا، فعندها فقط نفقد خاصية التفرد هذه. وفي اليوم الذي تفقد فيه هذه الخاصية تحديداً، فأنت تتساوى في النفع مع الأموات.

يسعد العالم كثيراً جداً حين يحول أي شخص إلى بندول. هل لاحظت قبل ذلك أن البندول ليس لديه طاقة نابعة من ذاته تحركه؟ كما أنه لا يستطيع أن يتوقف من تلقاء ذاته؟ إنه دائماً ما يؤرجَح ويدفَع تبعاً لأهواء وأفكار الآخرين.

لكل إنسان خصائص شخصية مختلفة ومميزة ومحددة. يجب أن يعرف كل شخص هذه الصفات بشكل محدد وواضح وأن يستخدمها من أجل مصلحته.

لا يوجد شخص واحد على سطح الأرض يتناسب على نحو تام مع أي من الأدوار، أو المهام الخاصة بوظيفة، أو الأنماط المجتمعية، أو المؤهلات الأكاديمية، أو المستويات المادية، أو تتوافر فيه مقومات الدين، أو اللغة، أو اللون، أو الجنس المطلوبة. إن هذه الأشياء موجودة في كل شخص لكنها مع هذا بعيدة عنه.

بالنسبة للأشخاص الرابحين:

الشكل ليس بديلاً عن الجوهر.
معرفة حقائق بعينها ليس أكثر فعالية من حكمة البسطاء.
ترك انطباع لدى الأفراد ليس أكثر فعالية من السلوك بشكل طبيعي.

إن الشخص الواقعي البسيط يمكنه أن يفعل ما يحتاج إلى أن يفعله بشكل أكثر فعالية من الشخص المنشغل فحسب.

ابحث عن الرابح في شخصيتك.

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ٢

القدرة على الاستمتاع، والضحك

إن القدرة على الاستمتاع بالحياة، القدرة على الضحك، هي منحة خاصة جداً منحت لكل منا. إن الضحك هو منحة متفردة جداً لم تمنح إلا للبشر. هل تستطيع الحيوانات الضحك بالطريقة التي نستطيع الضحك بها؟ طبقاً لما وصلت له من فهم، فالضحك ممكن فقط لبني البشر.

هل تضحك بالقدر الكافي؟ إننا لا نتحدث عن الضحك على حساب الآخرين. لكن اضحك فقط. كي تمتع نفسك. كي تسترخي. اضحك كعلامة على أنك مازلت على قيد الحياة. اضحك لأنك ترى الكثير من الأشياء الرائعة من حولك. لأنك ترى وتحس بالمتعة داخلك وأيضاً خارجك.

يشعر الرابحون بالراحة تجاه أي شيء في الحياة. إنهم يستمتعون بالحياة. إنهم يرون الكثير من الألوان الرائعة حتى في سحب الحياة المحملة بالمطر.

قابل الرابحين في الحياة واسألهم: "كيف حالكم؟". ستكون الإجابة التلقائية: "بحال جيدة جداً، ما كنا بأفضل حال من اليوم".

إنهم يستمتعون بكل شيء في الحياة. الأشجار، الحيوانات، الأفلام، النزهات، الرياضات، فقاعات الصابون، العمل اليومي، الطوارئ، المدن، القرى، السفر، تسلق الجبال، السباحة، مشاهدة الطيور تطير في تشكيلات، الغناء تحت المطر أو في الحمام. ليس لدى هؤلاء وقت لتعابير وجهية تعبر عن التذمر، أو تصيد الأخطاء، أو اغتياب الآخرين، أو أن العالم على وشك الانهيار. إنهم منشغلون بالنمو.

إذا كان الجو جافاً، حسناً، فهذا شيء جميل.
إذا كان الجو رطباً، فمازال اليوم يوماً جميلاً.
إذا كان الجو ممطراً، فمتعة كبيرة أن تشاهد قطرات المطر تسقط وأن تغني تحت المطر.
إذا كان الجو بارداً، فما ألطف أن تلبس ملابس ثقيلة وتستعرض ملابسك.

هل تفكر في كثير من الأحيان في مدى روعة أن تكون على قيد الحياة؟ هل نميت القدرة على رؤية الأشياء الجميلة الكثيرة التي تحدث من حولك؟ هل تشعر بالحيوية والابتهاج اللذين يمنحهما لك كل يوم جديد؟ هل تربط كل شيء في حياتك بقدرتك على أن تستمتع بالحياة، أن تستطيبها، أن تضحك؟

هل أنت منخرط في إضفاء الحياة على السنوات التي تعيشها؟

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ٣

البعد عن الأعذار والشعور بالذنب

منذ اللحظة التي أصبحت فيها واعياً بنفسي، ربيت على أن أقدم أعذاراً تفسر السبب الذي من أجله فعلت شيئاً معيناً بالطريقة التي فعلته بها. لكن كان هناك دائماً شخص آخر لم يعجبه ما فعلته أنا. إن ما فعلته لم يكن يتوافق مع ما يراه مناسباً ومع توقعاته. لذا، كان يطلب مني أن أقدم عذراً لما أصبحت عليه. لم يكن يوجد أي شخص مهتم بحقيقة كياني أنا.

عندما حصلت على شهادتي المدرسية الأولى من هيئة مدرستي، شعرت بسعادة كبيرة. فقد أعطاني أحدهم شهادة. كان شعوري رائعاً وأنا أحمل الشهادة إلى والدي. مع أن مدرس المدرسة رأى أنني أخفقت في موضوعين.

مع هذا، فحين رأيا (والداي) شهادتي، بدءا في الصراخ والبكاء حتى إنهما ضرباني. لماذا؟ لأنه بالنسبة لهما فقد كنت فاشلاً. "كيف يمكن لابنيهما أن يصبح شيئاً ذا قيمة في حياته؟". هذا ما كانا مهتمين به بشكل زائد.

لماذا؟ فقط لأنني لم أحرز درجات كافية في بعض المواد السخيفة. كانت النتيجة أن علي أن أجد أعذاراً. وفي حينها وجدت الكثير منها. "لم يشرح لنا المدرس هذا بشكل جيد". "لقد رسب آخرون في هذا أيضاً". "كانت الأسئلة صعبة". وعندما بدأت أقدم هذه الأعذار، كان والداي سعيدين. ومع هذا فقد استمرا في عقابي. لذا كان علي أن أجد المزيد من الأعذار المقنعة. لقد طورت وتعلمت كل أنواع الأعذار لكل المناسبات. (التخلص من أغلبها أخذ الكثير من السنين أيضاً).

هل تحتاج إلى أي أعذار كي تعتذر عن طبيعتك؟

لن تجد رابحاً يقول: "لو أنني فقط دخلت كلية الهندسة". أو "أنا موافق على ما تقول، لكن ماذا كان علي أن أفعل؟ لم يكن والداي أغنياء جداً، ولهذا السبب فأنا...".

يدرك الرابحون أن *الأعذار أسوأ من الكذب. إنها مشمولة بالكذب.*

لن يضيع الرابحون وقتهم في التفكير بأن الظروف لم تكن مناسبة لهم والتذمر. بدلاً من ذلك، فهم منخرطون في التخطيط والعمل والتعلم والتحسن. إنهم يتقبلون أنفسهم دون البحث عن أسباب لفعل هذا.

إن الشعور بالذنب عما حدث في الماضي هو شيء محظور بالنسبة لهم. الحقيقة الوحيدة هي الحاضر. فاللحظة الحالية، والهدوء، ووضوح الرؤية، والوعي والإدراك أقرب إليهم من الخوض في مستنقعات آسنة من الندم في عقولهم.

كما أنهم ليس لديهم وقت أيضاً كي يشعروا فيه الآخرين بالذنب. ستسمعهم يقولون: "انسَ الأمر برمته، ليس عليك أن تعتذر لي". دعنا نتكلم عما سنفعله الآن". إنهم واضحون للغاية بشأن احترامهم لأنفسهم وبالتالي فالكثير من الحيل الرخيصة المبنية على إشعارهم بالذنب لن تجدي معهم. ليس لدى الرابحين الوقت كي يشعروا بالذنب أو كي يروا الآخرين وهم يشعرون بمشاعر بائسة بسبب إحساسهم بالذنب. لقد دفنوا كل كلمات التذرع بالأعذار التي تمنعهم من النماء.

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ٤

البعد عن القلق والتوتر والرهبة

كيف تستجيب للمواقف التي يصاحبها التوتر والقلق؟ هل تستنفد هذه المواقف الكثير من هدوئك، وصفائك، وطاقتك الإبداعية على وجه العموم؟ هل فكرت قبل ذلك بهدوء في كينونة هذه المشاعر وكيف تواجهها؟

دعنا نتحدث عن القلق. إنه رد فعل داخلي سلبي طبيعي شائع. إنه يبدأ بحاجة ملحة لعمل بعض الأفعال المحددة. فما يحرك هذا الشعور هو الاهتمام "يا ربي، ما الذي سيحدث الآن؟". هناك سبب محدد وراء هذا الاهتمام. وهو سبب طبيعي أيضاً. فقد نبع هذا الاهتمام من الحاجة إلى اتخاذ إجراء معين. وعندما لا يؤدي الفرد الإجراء المطلوب، وبدلاً من ذلك يسمح لنفسه بالدخول في حالة من التوتر السلبي، يصبح القلق مدمراً ويحطم الحالة الذهنية.

يتقبل الرابحون هذا الاهتمام على أنه أمر طبيعي. إنهم يبدءون في التفكير كالتالي: "ما الذي علي أن أفعله الآن؟ ما الاحتياطات والإجراءات التي علي أن أتخذ كي أرعى اهتماماتي؟". وعندما نبدأ في تبني منهج للمواجهة مثل هذا، تُوجه طاقتنا إلى إيجاد حلول عملية. نبدأ في عمل الإجراء المطلوب. الآن تذهب كل الطاقة إلى اتجاه إيجابي. يصبح الفرد مبدعاً.

لهذا، فحين تفهم ذلك، ستنخرط في عيش اللحظة الحالية بشكل فيه إبداع وابتكار. عليك أن تبدأ في وضع الكثير من الأهداف كي تعمل عليها من الآن، وأن تنشغل في العمل عليها. هل يوجد وقت كي تقلق وتتوتر بشأن أشياء لا يمكن السيطرة عليها دون اتخاذ إجراء الآن؟ يرفض الرابحون قبول الشعور بالقلق كبديل عن عيش اللحظة الحالية.

إنهم يختارون اختيارات تؤدي إلى نتائج. إنهم لا يقلقون أو يضيعون الوقت ببساطة في التفكير في عواقب الأمور.

الرهبة هي اهتمام طبيعي بالنتيجة. إنها أمر طبيعي جداً. ولا يوجد أي شيء خطأ فيها أيضاً. يتقبل الرابحون مثل هذا الشعور وينخرطون في الإجراءات التي يجب أن تُؤدى الآن. مع هذا التوجه، تتحول الرهبة إلى قوة داخلية إبداعية، مدعمة، وهائلة. الرهبة بالمعنى الإيجابي لها هي شعور مهم وأساسي.

إن بداية أي حالة من الرهبة ينبغي أن تؤخذ على أنها إشارة على شيء يتوجب فعله. "ما الذي يجب فعله الآن؟" يستجيب الرابحون بهذه الطريقة.

التوتر هو جانب أساسي من الحياة. إنه مهم للجسد أيضاً. إنك لن تستطيع أن تفرد يدك إذا لم تتقبض عضلاتها بالقدر الكافي. لهذا، المشكلة تظهر حين لا تفهم ما هو التوتر، وبالتالي تضيف المزيد من التوترات. يتقبل الرابحون حقيقة أن هناك قدراً معيناً من التوتر ضروري لتحقيق أي هدف وأنه بهذا تحل المشكلة.

يبدو أن كل الرابحين قد طوروا نظاماً لبث الدافعية يضمن ألا يتم تضييع اللحظة الحالية في الرهبة والقلق والتوترات المستقبلية.

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ٥

العيش في الحاضر فقط، هنا والآن

لاحظ أي شخص مبدع. لاحظ فلاحاً مثلاً. أو لاحظ مهندساً أو فناناً. أو لاحظ أمك مثلاً أو زوجتك. تأمل في نفسك كمثال. فكل إنجاز حققته قبل ذلك إنما تم من خلال إجراءات تمت في الحاضر. أي هنا والآن.

لقد رحل الأمس بلا رجعة. إنه شيك ملغى.

والغد لم يولد بعد. عندما يأتي الغد. فإنه سيكون اليوم الحالي. الغد ما هو إلا ورقة كمبيالة.

اليوم حقيقة فعلية. إنه نقود جاهزة في يدك.

يدرك الرابحون هذه الحقيقة. إنهم أفراد أمناء عمليون. إنهم يلحظون الحياة بعمق ويتعلمون من كل شيء يحدث لهم الآن.

إنهم الناس الذين يزرعون البذور الآن. وهم الذين سيجنون الثمار في المستقبل. إنهم يفهمون ويطبقون قانون الطبيعة هذا.

بالنسبة للرابحين فاللحظات التي تتخلل كل نشاط هي لحظات مهمة مثل النشاط نفسه. إنهم ليسوا ممن يؤجلون ولا يمثل المستقبل بالنسبة لهم أي تهديد. إنهم منخرطون في العمل الآن.

قد يرى المجتمع أن يصفهم بأنهم مستهترون، لأنهم غير متسقين مع رغبات الآخرين. لكنهم يعملون بغض النظر عما قد يقوله الناس أو يفكرون به أو يفعلونه.

إنهم حريصون. نعم هم كذلك. لكنهم بالتأكيد لا ينشغلون بعد نقودهم القليلة، بينما يحلمون بالمستقبل ويستمرون في الشعور بحبور بينما يعيشون في بؤس مذل في اللحظة الحالية.

لقد رأوا أشجار الفاكهة وهي تنمو. ينتقي الفلاح البذور. ويجهز الأرض، ويزرع هذه البذور، ويرويها، ويغذيها، ويعتني بها لمدة طويلة، ويشاهدها وهي تنمو وتتحول إلى أشجار نضرة. وبدورها، تزهر كل بذرة زرعها الفلاح وغذاها وتعطي ألف ثمرة ببركة الطبيعة.

هل قابلت الغد قبل ذلك وجهاً لوجه؟ هل تستطيع أن تعيد الأمس إلى يومك الحالي؟ إن الغد والأمس ما هم إلا مجرد آمال وذكريات. إنها ليست سوى أهداف ودروس تهتدي بها في كل ما عليك فعله بيومك الحالي.

يؤمن الرابحون بمفهوم أن: "الحياة هي ما يحدث الآن".

عش اللحظة الحالية. كن نشيطاً الآن. اجعل كل لحظة لحظة إشباع.

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ٦

علاقات تقوم على الاستقلالية والاعتماد على النفس

كي ننجح في الحياة، نحتاج جميعاً إلى أن نصبح مستقلين بشكل كبير جداً. ينبغي ألا تبنى العلاقات والصلات بالنسبة لنا على الاعتمادية. نحتاج إلى أن نطور هذه المقدرة الخاصة على البقاء متحررين، مستقلين، وأن ننمي مع هذا علاقات صحية مع الناس.

تعتبر حرية التفكير، وحرية القرار، وحرية التصرف في ضوء قيمنا الخاصة ضرورة إذا كنت تريد وكنت أريد أن ننجز أي شيء مربح ومفيد وذي قيمة. العلاقات أيضاً أمر لازم وضروري كي نعيش بسعادة في العالم. إنها حقيقة من حقائق الحياة. ولهذا الغرض ينبغي أن تُبنى العلاقة على إشباع الاحتياجات المشتركة. ينبغي أن تتصف العلاقة بالرعاية والدعم وأن تستحق إنماءها. ولا ينبغي أبداً أن يسمح للعلاقة بأن تتحول إلى قيد.

إن الرابحين الذين نتعرف على شخصياتهم الآن يحبون الناس. إنهم يحبون الناس بالفعل. إن لديهم روابط عاطفية قوية بأعضاء أسرهم وأصدقائهم. لكن إذا ما طالب أحد أعضاء بيئتهم الاجتماعية مطالب غير معقولة تستنزف وقتهم ومجهوداتهم، فإنهم يستطيعون أن يرفضوا هذه الطلبات بشجاعة ولكن بلطف.إذا ما اختار الطرف الآخر أن يعاني التعاسة من أمر ليس لي فيه يد، إذاً فهذه ليست مشكلتي. إنها مشكلته. "أنا أريد أن أساعدهم بالتأكيد، لكن عليهم أن يدركوا أولاً أن لديهم مشكلة بين أيديهم. في هذا الحين فقط يمكنني أن أساعدهم". هذا هو اعتقاد الرابحين.

كي نصل إلى النجاح والسعادة فعليك وعليّ أن نكون جديرين بالحب. لكننا لا نستطيع أن نتورط في الكثير من العلاقات أيضاً. علينا أن نكون منتقين ومخلصين وصادقين وحساسين فيما يتعلق بحبنا.

إن العلاقات لا تبنى تلقائياً من خلال ميزة وراثية. إن علينا أن نبنيها، وننميها، ونصونها من خلال الفهم والاحترام والحب المتبادل، بغض النظر عن الطبقة أو العقيدة أو اللون أو المنصب في المجتمع.

كي نصبح رابحين علينا أن نصبح مثالاً لتقديم العناية، أن نكون راشدين داعمين، وأن يكون لدينا حب وفير في كل مرحلة، وأن نشجع ونطلب الاعتماد على الذات، والاستقلالية، وتأكيد الذات.

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط ٧

الكف عن البحث عن الاستحسان

يخبرنا بيرتراند راسل في كتابه The Conquest of Happiness *أن ارتكاب الإثم هو ما يحدث حين نستمر في فعل هذه الأشياء التي تجلب علينا الشعور بالاستنكار.*

الرابحون لا يرتكبون الآثام.

يخبرنا التفكير العادي البسيط أننا إذا لم نستحسن الشيء فلا يجب علينا أن نفعله. بالتالي، فمهما كان ما علينا أن نفعله كجزء من كياننا الشرعي، فنحن لا نطيق أن نستهجن أنفسنا بسببه. لكن الآخرين سيجدون على الدوام طرفاً لتعيين الأخطاء في أفعالي. هذا يحدث عادة في الحياة. إذا كان علي أن أحوز استحسان الآخرين في كل شيء أفعله، فكيف يمكنني الاستمرار في الحياة؟

يستحسن الرابحون أفعالهم. إنهم يفعلون ذلك بالتأكيد. إنهم ينصتون إلى أصواتهم الداخلية عن كثب شديد. ولأنهم يسمعون الاستحسان وقد انبثق من داخلهم، فهم ليسوا مشغولين بالبحث عن استحسان الآخرين.

لقد اقترب مني أشخاص معينون وقالوا لي إنني إذا ما تبرعت بقدر معين من المال لمؤسسة بعينها، فإنهم سيمنحونني ميدالية تشيد بي كمواطن بارز. إذا ما قبلت عرضاً كهذا، وحصلت على ميدالية وعرضتها على الآخرين، فقد يستحسن هؤلاء ما فعلت بشكل واضح كبير. لكن ماذا عن ذاتي أنا؟ فأنا أعلم أنني اشتريتها. كان يمكنني أن أشتري واحدة بنفسي من السوق أو أجعل أحدهم يصنعها لأجلي. وهذا من الممكن أن يكون أرخص أيضاً.

ليست هناك حاجة إلى تغيير أفعالنا بحثاً عن التكريم والتقدير. إن الطريق الأمثل لذلك هو أن نكون جديرين بالتكريم والتقدير. سيأتي التكريم لنا لأننا نستحقه.

ينبغي، طبقاً لما انتهيت إليه في تفكيري، أن تأتي الجائزة من الداخل.

عادة ما يبقى الرابحون بعيدين عن قولبة أفعالهم بناءً على ما قد يعتقده الآخرون أو يقولونه أو يفعلونه. فليس لديهم أي وقت للتحايل بحيل رخيصة على الآخرين حتى يتوافقوا مع مفهوم الآخرين عن الأشياء الملائمة.

لأننا بشر، فمن الطبيعي أن كلاً منا يحب التقدير وتلقي الجوائز. لكن علينا أن نكون جديرين بها أولاً. ***فالاستحسان الذي يأتي دون استحساننا لأنفسنا ليس استحساناً، لكنه خداع. خداع للذات.*** لا يمكنك ولا يمكنني القبول بمثل هذا.

والعكس بالعكس، قد لا تكون هناك مشكلة في شراء جائزة بعدما أدرك السبب الذي جعلني أشتريها وبشرط استحساني لأفعالي أيضاً. لكنني أفضل أن أكون جديراً بالجائزة أولاً.

لكي نكون صرحاء، فالتصرف بشكل فيه تظاهر بما ليس فيك، وفعل ذلك بحثاً عن استحسان الآخرين فحسب هو تضييع للطاقة الإبداعية.

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ٨

الوضوح فيما يتعلق بالقيم الاجتماعية

أنت وأنا لسنا ثائرين هدفنا أن نغير وندمر النظام القديم. إننا جزء مكمل للنظام الاجتماعي. لكننا بالتأكيد نريد أن نضع بعض التحسينات القيمة والمفيدة والمثمرة.

هذا المجتمع منشغل بتأدية الكثير من الطقوس، فقط تقليداً لآخرين كانوا يقومون بذلك. من الممكن أن كثيراً من هذه الطقوس والأفعال قد بدأت دعماً لقضية سليمة ونوايا طيبة. لكن الكثير منها أصبحت مهجورة وغير متسقة مع الحاجات الحالية.

ربما يحضر آخرون ويعقدون الحفلات الكبيرة بينما هم لا يطيقون فعل هذا. لمَ؟ لأن آخرين يفعلون ذلك. لأنها تقليد لابد من اتباعه. في أعماقهم هم يعلمون أن هناك الكثير من الأشياء غير المتسقة وغير ذات المعنى والتي عفى عليها الدهر. بالنسبة للرابح، ليست هناك حاجة لتقليد هذه الأشياء بشكل أعمى. هو لا يحتاج إلى فعل الأشياء لأن أشخاصاً آخرين يفعلونها أيضاً.

على سبيل المثال، فحفلات أعياد الميلاد ليست مناسبات يقضي فيها الوالدان وقتاً لطيفاً بينما يتم تجاهل الطفل أو سجنه مع جليس في ركن بعيد من المنزل.

لا يسهم الرابحون ولا يشاركون في الفساد الذي أصبح جزءاً مكملاً للحياة العامة هذه الأيام. *كيف يمكنني أن أتلقى رشوة لتأدية عمل مشروع أتقضى عليه أجراً من صاحب العمل؟*

يطور الرابحون مثل هذه القيم الاجتماعية الدقيقة اللائقة والتي لها معنى وهدف. إنهم يلتزمون بها، ويمارسونها، ويعيشون عليها. إذا لم يتبع الفرد العادات الاجتماعية البالية المستهلكة الضائعة ضيقة الأفق، ففي الوقت المناسب سوف يبدأ الناس في احترامه. و(مرة أخرى، في الوقت المناسب) سوف يتبعونه

أيضاً. وبالتالي لا ينجح فقط في تغيير هذه القيم المجتمعية التي لم تكن متسقة، لكنه أيضاً يقود ويُعرف بأنه قدوة. بهذا، سيعيش الرابح بشكل أفضل في المجتمع الذي سيرضى عنه أيضاً.

في البداية قد يرى المجتمع أن يطلق على هؤلاء الأفراد أنهم ثوار. يدرك الرابحون هذه الاحتمالية ويتقبلونها أيضاً.

إنهم يتفهمون ويتقبلون المجتمع كجزء مهم من حياتهم. لكنهم أيضاً يدركون أن المجتمع سيحترم الفرد فقط حين يلتزم باعتقاداته بغض النظر عن الضغوط الخارجية والتي قد تكون نابعة من العديد من الدوافع.

يظهر الرابحون الاحترام لكل فرد ولكل قضية. إنهم لا ينصرفون عن كل ما يواجههم معتبرين أنه غير مهم. إنهم لا يصبحون قلقين أو خائفين من أن يقهروا أو يرتبكوا. لقد فكروا في نظام القيم الاجتماعية الخاص بهم وهم واضحون بشأنه أيضاً.

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ٩

الضحك ونشر البهجة

أليس من الصحيح أنك تستطيع أن تذكر أشخاصاً معينين تحب أن تكون برفقتهم في حفل ما؟ هل هذا لأنهم يستطيعون قول نكات رائعة؟ أم أن ذلك لأنهم يستطيعون أن يسخروا من شخص ما (غير موجود بالحفل) ببراعة شديدة؟ أم أن ذلك لأنهم ماهرون في السخرية من الجنس الآخر، خاصة في الحفلات التي لا يحضرها سوى جنس واحد؟

أعتقد أن الإجابة الحقيقية تكمن في شيء آخر. هذه الشخصيات ماهرة للغاية في الضحك، وأثناء ضحكهم يخلقون البهجة وينشرون الضحك بين الآخرين أيضاً.

ربما تكون قد سمعت ضحكهم حتى وهم وسط مجموعة كبيرة. غالباً كانت ضحكاتهم هي الضحكات الوحيدة في هذه المجموعة. لقد مس شيء وتر الفكاهة فأتى الضحك منساباً بشكل تلقائي. إنهم لم يزعجوا أنفسهم بالتفكير في التوقيت، أو مدى لياقة هذا، أو في حضور ما يطلق عليهم أصحاب المقام الرفيع الجالسون على منصات عالية.

هناك الكثير من المؤدين في عالم الفن والذين تتطلع مشتاقاً لأن تقابلهم.

إن مجرد ظهورهم وتواجدهم يجعلك سعيداً. إن شخصياتهم منماة للغاية حتى إن لديهم القدرة على أن يضحكوا أنفسهم. إنهم ينشرون البهجة والضحك الصحيين.

إن الضحك بالنسبة لهم لا يعني الاستهزاء بالآخرين. لن تسمعهم يلقون النكات عن "جماعة" أخرى بنية السخرية منهم، وهم أثناء كلامهم يخلقون الضحك. لا يكمن الضحك بالنسبة للرابحين في بلايا الآخرين رغم أنهم قد يسخروا من بلاياهم ويرونها تستحق الضحك عليها. إذا كان في الحياة نفسها الكثير من الفكاهة، فلِمَ نضحك على حساب الآخرين؟

ستضحك أنت أيضاً معهم. فمن الممتع أن يكونوا من حولك.

يقبل الرابحون الحياة لأنهم أشخاص على صلة بالواقع. إنهم أناس تستمتع بمقابلتهم. إنهم أشخاص تستمتع بمشاركة الحياة معهم، وفي أثناء ذلك ستضحك معهم.

ما الدرجة التي تعطيها لنفسك في هذا القيراط؟

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ١٠

راحة البال في تقبل الواقع

"أنا لست طويلاً مثل نجم السينما الحالي المشهور لكنني أتقبل نفسي على صورتي الحالية". هذا هو القبول التام للذات بلا أي شكوى.

يجب على الفرد الأمين أن يعتبر بداية الجمل بـ: "لو أنني فقط كنت..." على أنها هدر للطاقة الإبداعية. ما الفائدة من تكرار جمل مثل: "لو أن والدي كانا أغنى"، "لو أنني فقط أستطيع أن أكون رجل أعمال"، "لو أن لي فقط المزيد من المؤهلات التعليمية"، "لو أن لي فقط سيارة أفضل" والكثير من الجمل التي تبدأ بـ "لو أنني..." والتي لا تستطيع عمل أي تغيير في واقع الحياة الصعب.

إنهم لا يعرفون ولا يتكلمون عن الفجوة بين الأجيال. أليس من الصحيح أن الفجوات بين الأجيال كانت موجودة دائماً خلال التاريخ وأنها ستبقى كذلك؟ هل هي بالفعل ظاهرة جديدة؟ يفكر كل جيل ويتصرف بطريقة مختلفة. وهذا طبيعي جداً أيضاً. إذاً، ما تلك الفجوة التي يبدو أن الكثير من الناس يبالغون في الحديث عنها؟ إن الفجوة شيء موجود داخلك. وأنت من عليه أن يفعل شيئاً محدداً كي يسدها.

هل يفكر أي من هؤلاء الأفراد في حلول عملية؟ أم أنهم سعيدون للغاية بإلقاء اللوم على شخص آخر لعدم قدرتهم على فهم الواقع الحالي. وتقبله والتصرف بما ينسجم معه؟

لا يعرف الرابحون ولا يتحدثون عن الفجوة بين الأجيال.

ليس لدى الآباء الرابحين مشكلة كبيرة مع أبنائهم. لقد نمّو علاقات صحية مع أبنائهم. ولدى الأبناء مودة كبيرة تربطهم بوالديهم. كل هذا لأنهم تقبلوا بعضهم البعض.

لا يوجد لدى المدرسين الرابحين مشاكل كبيرة مع طلابهم. يجد الطلاب أيضاً المتعة في حضور حصص هؤلاء المدرسين. لقد نمّوا جميعاً المودة كي يتفاهموا مع بعضهم البعض. إن البهجة موجودة في التواجد معاً، هذا التواجد الذي بدأه وأسس له الأفراد المسئولون، أي المدرسين.

إن الزوج والزوجة اللذين يمثلان فريقاً رابحاً لا يفكرا في الطلاق. ليست لديهم الحاجة إليه. إنهم سعداء في زواجهما، لأن كلاً منهما تقبل الآخر. إنهم يعلمون أن هذا التقبل للزوج أو الزوجة عما هو أو هي عليه هو الخطوة الأولى لبناء علاقة زواجية مشبعة وصحية. لأن القبول ينشأ بينهما بشكل طبيعي، فهما بنميان علاقة صحية.

إن كل الدموع التي تنزل من عينيك لن تحدث ذرة تغيير في الواقع. ليس لدى الرابحين الوقت لينتحبوا على أنهم ليسوا ما يريدون أو على ما لا يمتلكونه. إنهم لا يختبئون خلف مظاهر كاذبة، لا يشعرون بالأسف تجاه حالهم. إنهم لا يلجئون لطرق مختصرة تجعلهم أثناء هذا يتحرقون من شعورهم بالذنب.

يتقبل الرابحون العالم الطبيعي ويستمتعون بحياة هادئة في هذا العالم، في مقابل معقول.

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ١١

فهم الناس بشكل طبيعي

إن الأشياء التي تبدو غير مفهومة، ومعقدة بشكل تام للكثيرين، هي أشياء عادية بسيطة بالنسبة للرابحين.

لنأخذ مثالاً على ذلك رجال المبيعات الناجحين. بينما يبذل الآخرون مجهودات هائلة كي يبرموا صفقة بيع ويفشلون في ذلك. يفعل هؤلاء الناس هذا

بشكل سهل وبابتهاج. ويجد المشتري نفسه سعيداً لأنه اشترى منهم. وفي هذه العملية يخلق البائع أيضاً صداقة تدوم مادامت الحياة، إذا كان صادقاً. ويكون الجميع متلهفين لمعرفة "كيف فعلت هذا؟".

وبينما حاول أحد الآباء أن يلعب كل الحيل الممكنة للتواصل مع ابنه وفشل، فقد نجح والد آخر في عمل هذا بابتهاج كبير. كيف؟

هل سمعت المقولة القديمة التي تقول: "يمكنك أن تقود ألف حصان إلى الماء، لكنك لا تستطيع أن تجعل حصاناً واحداً منهم يشرب الماء". في البداية وقبل أي شيء عليك أن تتركهم يعطشون. ثم ستشرب الجياد وحدها. هذا يتطلب فهماً بطبيعة الجياد.

ما نحتاج إليه هو البصيرة، والبصائر التي تفهم تفكير ودوافع الآخرين تأتي من خلال الخبرات. "بالنسبة لي فالخبرة هي المعلم الأعظم، أستطيع أن أثق في خبرتي". هذه هي فلسفة هؤلاء الأشخاص الناجحين.

وفهم الآخرين إنما يأتي من فهم الذات. وليس ببساطة من خلال الحصول على درجة الماجستير في علم النفس.

يقدر الأفراد الناجحون بحق الخبرة في ضوء ما تعلموه من الحياة وليس فقط في ضوء عدد السنوات التي قضوها على وجه الحياة. إنهم صغيرو السن كبيرو الحكمة، فهم يتعلمون بينما يعيشون.

هل أنت على وعي بشكل مستمر لما يحدث داخلك في مواقف الحياة المختلفة؟ هل تلاحظ حياتك عن كثب شديد؟ هل تشاهد هذه الاستجابات الداخلية من موقع الشاهد؟ إذا كنت تفعل هذا، فستعرف ما الذي يحدث داخل الآخرين أيضاً. فأنت تعلم أن هذه الأشياء التي تحدث للآخرين إنما تحدث داخلك أنت أيضاً. أنت على وعي بهذا. إن هذه هي العملية التي تجعلك تحصل على درجة الماجستير في علم النفس. ولا تحصل عليها بمجرد التهام الكتب السميكة والحصول على الشهادات من الآخرين. ولكن من خلال ملاحظة الحياة عن كثب وفهم الناس بشكل طبيعي.

المشكلات الإنسانية بالنسبة لمثل هؤلاء الرابحين، حتى هذه التي تعوق الكثير من الآخرين. ما هي إلا مصادر إزعاج فرعية. إنهم سيقولون عن الناس الذين يختلقون المشكلات "من الطبيعي أن يتصرفوا بهذه الطريقة". ثم سيستأنفون البحث عن الحلول.

هل تفهم وتتقبل نفسك والآخرين أيضاً؟ هل تقوم ببذل مجهودات تلقائية كي تفهم الناس؟ هل أنت منخرط في الحياة والفوز؟

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ١٢

البعد عن المعارك التي لا طائل منها

المعارك التي لا طائل منها. هذا هو ما نراه في كل اتجاه حولنا.

الزوجان اللذان يسكنان إلى جواري لا يكفان عن التشاجر. إنه أمر يومي. لمَ؟ ليس لدي إجابة. لدي إحساس أنهما أيضاً ليس لديهما أدنى فكرة أياً كانت.

نرى المشاحنات التي لا طائل منها في كل مكان. بين الأبناء، وبين الأزواج، وبين الوالدين. وبين صاحب العمل وموظفيه، وبين الوحدات الاجتماعية، وبين المذاهب الدينية، وبين الولايات، وبين الأمم.

ما الذي يحدث في بعض دول العالم؟ الصراعات والخلافات تحدث منذ سنوات. البعض يقول إن المعركة قامت دفاعاً عن المبادئ. أي مبادئ، ومبادئ من؟ ألا توجد طريقة عملية أفضل لجعل هذه الصراعات المهمة أكثر إفادة وإثماراً ونفعاً؟

إذا كان القتال سيجلب التقدم النافع المثمر ذا القيمة، فمن المؤكد أنه من اللازم أن نقاتل بضراوة وأن نفوز في النهاية. لكن مفاهيم القتال التي تؤدي بالناس إلى التفكير في الفتك بالعدو هي مفاهيم بدائية. وبهذا الأسلوب لا يفوز أحد. ولن يفوز أحد أبداً. فالطرفين منشغلين بتدمير أحدهما الآخر. هل هذا هو التعريف الحقيقي للفوز؟

بالتأكيد ينبغي أن يكون الرابحون مقاتلين أيضاً. لكن يجب عليهم أن يشغلوا أنفسهم بقتال لا يبنى على إرضاء الذات أو على نية تدمير الآخرين. إن هذا ليس تعريفنا للفوز.

لأننا أنا وأنت كرابحين لا نبحث عن الاستحسان، فإننا لا نطيق أن نصبح منخرطين في تغيير المجتمع كي يتوافق مع حاجاتنا. هل نحن هنا كي نقحم نصائحنا على الآخرين ولكي نلغي سلوكهم كي يتناسب معنا؟

لا ينبغي أن يورط الرابح نفسه في معارك لا طائل من ورائها. لمَ تختار أن تضيع مهاراتك وطاقتك على قضايا لن تضيف أي شيء ذي قيمة لواقع الحياة؟

لا تزعج مشاكل المجتمع الرابحين. سوف تسمعهم يقولون: "هذه ليست مشكلتي. إنها مشكلته هو. دعه يقلق بشأنها. لمَ ينبغي أن أقلق أنا بدلاً منه؟ عندما لا يدرك هو أن لديه مشكلة وعندما لا يكون حريصاً على حلها. فكيف يمكنني أن أساعده؟" إنهم سوف يضيفون أيضاً: "إذا كان يريد مساعدتي. وإذا طلبها مني، فسأساعده بالتأكيد بأفضل ما تستطيعه قدراتي".

هذه هي الفكرة الأساسية. "أنا لن أشغل نفسي بمعركة لا طائل منها. إذا كانت هذه هي الحال، فأنا مشغول بحل مشاكلي الخاصة بي".

يجب أن تعلم متى تقاتل ومتى تتجنب القتال. بالتأكيد ليس من الصواب أن تورط نفسك في معارك لا طائل من ورائها.

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ١٣

البعد عن متلازمة المرض

فكر في الوقت الذي يمرض فيه شخص ما ويُدخل إلى المستشفى. جرت العادة على أن يأتي الزوار متدفقين، واحداً بعد الآخر. وسيتكلم كل منهم عن المرض. هذا يعني المزيد من المرضى. في هذه الأثناء يصبح المريض نفسه أكثر مرضاً.

ثم هناك آخرون. عندما يكونون في صحة جيدة، لا يلتفت إليهم أحد. لكن عندما يمرضون، يتحلق حولهم المزيد من الأشخاص ويعطونهم هذا الاهتمام الذي كانوا يحتاجونه من قبل. لذا يستنتج هؤلاء الأفراد أنه: "من الأفضل أن نبقى مرضى".

وفي أغلب الأحيان يكون المرض عذراً رائعاً لعدم القيام بالعمل الذي نكون مسئولين عنه. في الكثير من الأحيان، يتوجب على الطالب أن يتظاهر بالمرض أمام والديه حتى يتم قبول اعتذاره عن إكمال الواجب المنزلي. المرض يعود بالفائدة بالكثير من الطرق إذاً.

وتكون النتيجة هي متلازمة المرض.

إن الرابحين ليسوا أشخاصاً مرضى. إنهم لا يتركون أمراضاً مثل نزلات البرد والإنفلونزا والصداع تهزمهم. إنهم يدركون أن الجسد نظام معقد ويحتاج إلى صيانة، بطريقة وقائية أو بأي شكل آخر. لكن الحياة والعمل لابد أن يستمرا.

المرض بالنسبة للرابح ليس عذراً للإشفاق على الذات أو لاستدرار تعاطف الآخرين. لا يعني المرض سوى أن الجسد يحتاج إلى صيانة.

التعاطف أمر سلبي. يجب أن تنأى بنفسك عنه. "جسدي مريض، لكنني لست كذلك". بالنسبة للرابحين، فالجسد الصحي مسئولية تقع على عاتقهم. إنهم يعلمون كيف تستجيب أجسادهم. إنهم يخططون كل ما هو ضروري كي يحافظوا عليها في ظروف عمل جيدة.

إن اخترت التحدث عن أمراضهم، فاعلم أنك بهذا لا تتواصل معهم على النحو السليم. لا يجب أن يفعل الرابحون ذلك بالآخرين أو بأنفسهم.

إننا جميعاً نحتاج إلى الحب. ونحن نعتمد على الآخرين للحصول على هذا الحب. لكن الحب لا يمكن أن يصير أبداً عذراً لنشر المرض. لهذا، فأنت وأنا لا نطيق أن نصبح فريسة لمتلازمة المرض.

يحب الرابحون أن يعيشوا بصحة جيدة وهم يفعلون ذلك بكل تأكيد.

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ١٤

البعد عن التقاليد البالية

عندما كنت بصدد تلقي شهادتي الجامعية، كان علي أن أرتدي عباءة سوداء غريبة وقبعة عفى عليها الزمن. لماذا؟ تقول التقاليد إن الأمر ينبغي أن يتم بهذه الطريقة. لكن مثل هذه الملابس لا تُرى ملبوسة هذه الأيام. إنها ليست متاحة، لكن لأن هذا تقليد تم اتباعه لمئات من السنين، وإذا كنت أريد أن أحصل على درجتي من ضيف شرف الحفل، فعلي أن أبحث عن عباءة سوداء. وإلا فسوف ترسل لي شهادتي بالبريد.

مع هذا، فتصميم الأزياء أصبح صناعة تجني الملايين هذه الأيام. تنفق الملايين على تصميم وترويج لمبيعات حتى في الملابس الداخلية. تخيل ما الذي سيحدث لو اشترطت الجامعة أن يلبس الخريجون نفس نوع الملابس الداخلية التي كان يلبسها أسلافهم، وإلا لن تمنح الدرجة لهم.

ستجد الكثير من هذه المفارقات في كل مكان حولك. أنا موافق على أن هناك الكثير من الأشياء الرائعة التي يمكننا أن نتعلمها من الماضي. بالتأكيد علينا أن نحافظ على هذه الأشياء ونستفيد منها. يجب علي بكل تأكيد أن أستفيد من الخبرات التي اكتسبها الآخرون. لكن هناك بعض التقاليد التي لا ينبغي أن نحبس داخلها.

هل علي أن أبدأ وأدير مشروعاً بنفس الطريقة التي فعل بها جدي ذلك؟ أم هل يفترض بي أن أقوم بعمل تغييرات نوعية توافق الحاجات الحالية للمجتمع؟

ماذا عن التعامل مع الأطفال؟

لا يكترث الرابحون بالقواعد المذكورة في الكتب الدراسية. إنهم لا يعبدون التقاليد. إنهم منطقيون فيما يتعلق بالشروط والتنظيمات والأنظمة المفروضة عليهم.

"صنع الإنسان النظام كي يربح. إذا ما كان النظام سيساعدك على الربح، فاستخدمه. إذا لم يكن ذلك، فاصنع التغييرات وابنِ طرقاً جديدة. الربح بشكل مطلق هو كل ما يهم". هذا هو المنهج الذي يتبعه الرابحون.

ينبغي علينا جميعاً أن نصبح "فاعلين". يجب أن نصبح عمليين. يجب أن نركز على اتخاذ الإجراءات. لا أن نكون فقط تابعين للقواعد والتقاليد. علينا أن نتعلم ونستفيد من حكمة الآخرين. لا يمكننا أن نظل تابعين عمياناً للتقاليد. لا تدع أي أحد يقُدك بنسق صارم. لا ينبغي أن تدع هؤلاء يفوزون، لأنك تريد أن تفوز في النهاية.

الرابحون عمليون وبراجماتيون. إنهم ليسوا متقيدين بقيد. بالنسبة لهم، فلا شيء أهم من النجاح. إنهم يعتمدون على خبراتهم. لكنهم مرنون بما يكفي كي يؤلفوا ويوجدوا نظماً وطرقاً جديدة. عندما نصبح أحراراً من التقاليد البالية، فلن نكون مضطرين إلى النظر إلى الأشياء بطريقة معينة دون غيرها. لن نضطر إلى أن ننشغل في الرجوع إلى الأدلة وسؤال آراء الخبراء طيلة الوقت. سنبدأ في تطبيق خيالنا بطرق مختلفة بشكل أكبر وسنصل إلى الإبداعية في أقصى صورها.

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ١٥

الاتقاد بالحماس

كثيراً ما اندهشنا ونحن نشاهد الأشخاص النشيطين أثناء العمل. يبدو عليهم أنهم يمتلكون كل الطاقة وكل الوقت اللازم للقيام بالأنشطة الكثيرة التي يقومون بها. إنهم مشغولون بالإسراع والتخطيط والتوجيه والعدو والإقدام وإنجاز الأشياء. ومع هذا لديهم ما يكفي من الوقت للعب التنس، وحضور الحفلات، وقراءة الكتب، وكتابة المقالات، وحكي القصص لأطفالهم والمواظبة على أكثر من مائة شيء آخر. لقد رفعوا المفتاح الرئيسي للطاقة عندهم إلى أعلى مستوى، مستوى الطاقة الشخصية.

وترجع كلمة حماس enthusiasm إلى الأصل الإغريقي enthousiasmos، والذي يعني "الحميّة التي يلهمها الإله". وبالتالي فهي تعني أن تكون ملهَماً بدرجة كبيرة، وأن يكون لديك اهتمام قوي، وأن يكون لديك حميّة ملتهبة.

الرابحون متحمسون، ولأنهم كذلك تظل مستويات الطاقة لديهم مرتفعة. إنهم أفراد أصحاء، وهم مدفوعون بحماس شديد نحو الإنجاز. ولهذا السبب، فكل جزء من أجسادهم يستجيب إلى الحاجة للطموح إلى مستويات أعلى.

إن المفتاح الرئيسي للطاقة لديهم مفتوح على الدوام. تنساب الطاقة مثل شلال مياه خالد لا يجف أبداً. إنهم لا يملون ولا يتعبون. إنهم يرفضون الدخول في محادثة عن التعب أو المرض الذي أصابهم. وهم ليسوا أناساً خارقين أيضاً. إن لديهم الكثير من الأهداف ذات القيمة والتي عليهم أن يتبعوها. إنهم منشغلون بأن يشعروا ويفكروا ويفعلوا. إنهم منخرطون في نشاط اللحظة الحالية. ومن خلال هذا الحماس، فهم يتلقون مدداً هائلاً من الطاقة كي يعيشوا الحياة بشكل تام.

لا يوجد ملل في حياة الرابحين لأنهم يعرفون تمام المعرفة الطريق إلى توجيه طاقتهم إلى مسارات مثمرة. بينما يوجه أغلب الأفراد الآخرين طاقاتهم إلى مسارات عديمة الفائدة، وغير مثمرة، وغير ذات قيمة.

إنهم يشربون من نبع الشباب. إن لديهم كل الطاقة التي يحتاجونها. إنهم منخرطون في العيش، ومنخرطون في العمل، ومنخرطون في الفوز. إنهم لا يكبرون، ولا يتعبون، ولا ينهكون، ولا يرهقون، ولا يعتلون. إنهم يرحلون حين يحين الوقت. فالموت صفة إنسانية. كلنا سنموت.

لكن بينما يعيش الرابحون، فهم يجعلون محطات توليد طاقتهم تعمل في أعلى مستويات الكفاءة. وعندما يموتون، فهم يدفنون أيضاً، على عكس أغلب الآخرين، الذين ماتوا في الثلاثين لكنهم دفنوا في السبعين من عمرهم.

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ١٦

الفضول والاكتشاف الدائمان

الرابحون مثل الأطفال. كلما أبهرهم العالم بما يخبئه من أجلهم، دام داخلهم العجب والفضول. رفقاؤهم الدائمون هم الإبداع والحيوية والنمو. إن لديهم فضولاً تلقائياً تجاه كل شيء يلمسونه أو يصادفونه أثناء ساعات العمل.

إنهم يدركون قيمة الاكتشاف. في استكشافاتهم اليومية، يتوقفون بشكل متكرر عند علاقات جديدة بين أشياء ليس بينها صلة ظاهرياً. وما أن يروا هذه العلاقات، فلا يتعبون من مراجعتها أيضاً.

لا يخشى الرابحون من سؤال ربة المنزل عن الطريقة التي تحافظ بها على منزلها نظيفاً ومرتباً، أو سؤال صاحب المحل كيف يتذكر التفضيلات الشخصية للكثير جداً من عملائه، أو سؤال الشحاذ عن الشعور الذي يشعر به وهو يبحث عن من يتصدق عليه طول اليوم، أو سؤال عامل لماذا يجب أن تلف الصمولة في اتجاه عقارب الساعة بينما تلف العجلة في عكس اتجاه عقارب الساعة.

إنهم يستجيبون بعفوية، وباهتمام نهم للتأثيرات، وبإحساس متلهف للاندهاش، وانتباه للتفاصيل الدقيقة، ورهافة شعرية خالصة للحياة. إنهم يمتلكون عدم الرضا المحفز.

إنهم أشخاص سعداء، سعداء جداً، لكنهم لا يقبلون الأشياء على قيمتها الظاهرية فقط.

إنهم ليسوا سعداء بما عليه الأمور لأنهم حريصون على تحسين جودة حياتهم وأيضاً حياة الآخرين.

إنهم فضوليون. فضوليون بشكل قوي. إنهم يتعلمون بشكل مستمر وذي قيمة. إنهم يتحدون، وهم يفعلون هذا بشكل عنيف. إنهم مشغولون بالبحث عن الحقيقة، منبهرون باكتشاف المزيد ولا يعتقدون أنهم قد وصلوا إلى مرحلة الكمال. إنهم مشغولون بالسعي وراء التميز.

إذا ما كانوا بجوار طاهٍ، فهم يرغبون في تعلم المزيد عن الطهي. إنهم يتعلمون من الأطفال، الآباء، العازفين في الشوارع، ومن زوجاتهم أيضاً. إنهم يريدون معرفة المزيد عن عمل البسكويت، أو الطباعة، أو اللحام بالغاز، أو إدارة البلدية. إنهم لا يشعرون بأنهم قد تعلموا بالقدر الكافي أبداً.

إنهم لن يعلموك بالرغم من أنهم قد يميلون إلى مشاركة المعلومات معك. إنهم ينتمون لذلك النوع من المعلمين الذين يؤمنون بالتعلم بأنفسهم، وبأن عليهم أن يصبحوا مكتفين ذاتياً في الحصول على المعرفة، ومساعدة الآخرين بعد ذلك كلما كان ذلك ممكناً.

بالنسبة للرابحين، يمثل كل شخص وكل شيء وكل حدث فرصة نتعلم المزيد والوصول للسعادة أثناء هذا. وهم مفعمون بالحيوية في بحثهم عن التعلم.

فكل يوم بالنسبة للرابح هو خبرة تعلم تثقيفية، غنية، مثيرة.

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ١٧

عدم الخوف من الفشل

تحدث أستاذ أمريكي، كان في رحلة لإلقاء المحاضرات في الهند، عن شهرة العديد من الندوات التدريبية في الولايات المتحدة الأمريكية. في أغلب الأحيان لا يتفهم أغلب الهنود أن ينفق آلاف أو ملايين الناس مثل هذا القدر الضخم من النقود والوقت ويشاركوا في هذه الندوات. ألا تبيع هذه الندوات نفس المنتج في عبوة مختلفة؟

كان لدى الأستاذ إجابة ممتعة يجيب بها. "ربّما وربما لا. لكن الطريقة لمعرفة هذا بشكل فعلي لا تكون إلا من خلال الخبرة المباشرة". ثم أضاف قائلاً: "لا يخشى الأمريكيون بشكل عام ارتكاب الأخطاء. قد تقول إن لديهم الكثير من المال لكي يضيعوه. هذا ليس صحيحاً. ليس لدى أي شخص -وليس الأمريكيون وحدهم- أي مال يخصصه للتضييع. لكن ما أن يقدَم أي شيء جديد حتى تجدهم غير خائفين من تجربته. حتى لو كان ذلك تضييعاً للمال. فإنهم يحبون أن يستقوا معلومات يعلموا أنها صحيحة من خلال المعرفة الشخصية".

لا شيء يتم تعلمه بدوت تجريب، وبدون أن تخاطر بالدخول فيه. والفشل ليس جريمة. إنه جزء من خبرة التعلم.

الرابحون لا يخافون من الفشل.

عندما يقول شخص آخر: "لقد فشلت"، فإن هذا لا يعني أي شيء بالنسبة للرابح. إنه رأي شخص آخر. "أنا لم أفشل ولم أربح فقط لأن شخصاً آخر قال ذلك. أنا أربح فقط عندما أقر بهذا. أنا أفشل أيضاً، فقط حين أرى هذا. أنا وحدي أعرف ما الذي يجلب علي النجاح. لقد وضعت أهدافي الخاصة بي. أنا أعرف الشيء المفيد وذا القيمة والمثمر بالنسبة لي. أنا أسعى وراء أهدافي. كيف يمكن للآخرين إطلاق الأحكام علي؟".

ثم يستمر بنفس النبرة "أنا أيضاً أعرف أن العقبات والعوائق جزء من عملية الفوز. إذا ما قال شخص آخر إنني فشلت، فهذا لا يعني أنني فشلت. إذا ما اعتقد الآخرون أنني فشلت، فهذه مشكلتهم وليست مشكلتي أنا".

مواقف الفشل هي جزء أساسي أيضاً من النمو. لا يحبط الرابحون من المعيقات المؤقتة. إنهم لا يخافون من الإقدام على هذه المخاطرات الضرورية.

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ١٨

البعد عن الدفاع عن الذات

علينا أن نفهم العبث التام الذي يتمثل في الدفاع عن أنفسنا أمام هؤلاء الذين قرروا ألا يسمعوا. "نحن نعرف بشكل جيد جداً أنك محتال. اثبت لنا أنك لست كذلك". هل تستطيع أن تثبت أي شيء لمثل هؤلاء؟ ما المكاسب الممكنة من مثل هذا السعي وراء الدفاع عن نفسك؟

قد تقول: "إن هذا صعب التطبيق. كيف يمكن لأي فرد أن يبقى صامتاً عندما ينتهك مقامه؟".

"لكن حين يصمون آذانهم عن عمد، ما الذي تستطيع أن تفعله؟ ما الذي ستربحه من الدفاع عن ذاتك؟".

لقد تمت محاكمة سقراط -المعلم العظيم- بواسطة نفس نوع هؤلاء الأشخاص. كان من غير المهم أن يدافع عن نفسه أو لا يدافع لأنهم قد جاءوا إليه مستعدين لإدانته، ولكي يجعلوه يشرب شراب الشوكران.

ما الفائدة من الحديث مع قاضٍ قد وقع بالفعل على الحكم بالعقوبة؟

ما الفائدة التي يمكن أن يأملها الشاب من نقاش قضيته مع مدير شئون العاملين والذي قد أصدر أمراً بتعيين شخص آخر في الوظيفة الشاغرة الوحيدة؟

عندما يضايقك شخص ويقول، "لديك عقدة نقص". فما الفائدة من الكلام معه عن أن هذا غير صحيح؟

إليك مقتطفاً من مقابلة حصرية مع شري ساتيا ساي بابا والتي نشرت في ذا فري برس جورنال، الصادرة ببومباي بتاريخ ٢٠ مايو ١٩٧٩:

سؤال: كان هناك من وقت لآخر نقد عنك في جانب من الصحافة. لقد هاجمك بعض الناس أيضاً. لكنك امتنعت عن إعطاء أي رد من أي نوع. هل لديك تعليق على هذا؟

شري ساتيا ساي بابا: لقد بقيت صامتاً لأنني لم أشعر بحاجة إلى الرد. فضميري مرتاح تماماً. وأنا أعرف تمام المعرفة أنهم -أي النقاد- يتهمونني بأشياء أعرفها جيداً، وهي غير صحيحة تماماً. لمَ علي أن أزعج نفسي بشأن مثل هذا الكلام؟ إن هذا شبيه لأن يقال عني بأنني أصلع. إذاً، لمَ علي أن أرد حكماً، أعلم أنه غير صحيح؟

ثانياً، عندما أرى نفسي في الصورة الكلية للكون من حولي، أجد أن الالتفات إلى النقد والدخول في الجدل سيعني الهبوط إلى الازدواجية.

ها هي الحقيقة عارية. لقد أدرك الرابحون الأمر. ميزه وتذكره وتعلم أن تعالجه. هناك دائماً الكثير من الناس الذين يريدون أن يروك وقد زلت قدمك، وأن يروك وأنت تعاني من المصائب، وأن يروك وأنت في مأزق عسير، وأن يروك تخسر المال أو تفوت عليك الترقيات.

إنهم يشعرون بالسعادة حين يقولون لك: "لقد أخبرتك بهذا"، أو "لقد نال ما استحق". أو "لقد كان يعتبر نفسه دائماً من الصفوة، انظر إليه الآن". نعم! هناك أشخاص. وهناك الكثير منهم، يريدون أن ينالوا متعة خبيثة جداً في رؤية شخص آخر يعذب.

ما الفائدة من الوقوف موقف الدفاع عن النفس أمامهم؟

عندما يتهمك أحد الأشخاص بين الحين والآخر، بينما لا تقدم أنت أي ردود. فسيتساءل المستمعون قائلين: "لماذا لا يدافع عن نفسه؟ ربما يكون الاتهام غير صحيح".

إن تعلم كيفية معاملة المحقرين من شأنك، والنقاد، والفئات المشابهة من الأشخاص التافهين يتم بشكل تلقائي طبيعي للرابحين. إنهم يعلمون أن لا حاجة لديهم للدفاع عن أنفسهم أو عن تصرفاتهم.

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ١٩

البعد عن التقيد بحدود

هناك الكثير من الحدود التي صنعها الجنس البشري والتي بها يعزل بها البشر

أنفسهم. لقد أصبحت هذه الحدود قيوداً تمنع الناس من التواصل مع العالم الإنساني. إن هذه الحدود تميل إلى تهيئة الناس كي تكون لهم نظرة مستقبلية ضيقة الأفق. وهذا يؤدي إلى الصراعات، والأنانية، وعدم الإحساس بالآخرين، وإلى كل الحروب.

الرابحون ليسوا أناساً مقيدين. إنهم لا يتفهمون فقط أسرتهم، أو لغتهم، أو جيرانهم، أو مجتمعهم، أو قريتهم، أو ولايتهم، أو دولتهم، أو أمتهم. فالبانجابي العاطل ليس أفضل أو أسوأ من العاطل القادم من ماهاراشترا. والفيتنامي المتضور جوعاً لا يختلف عن السوداني المعدم. ولا يختلف عنه في هذا الشأن الإفريقي أو الأمريكي أو الصيني أو السيريلانكي.

إنهم لا يفكرون بأفق ضيق تحت ستار حب الوطن. الرابحون مستعدون لمساعدة الآخرين، بغض النظر عن خلفياتهم.

إذا ما أصيب أحد في حادثة، فهم لا يتثبتون من لغته أو طبقته الاجتماعية قبل أن يقدموا له مساعدة بسيطة. يعلم الرابحون أن الحق لا يعلم سوى لغة واحدة، اللغة التي تربط الجنس البشري كنوع واحد.

لا يشعر الرابحون بأي متعة خاصة في رؤية عدو يتأذى أو يقتل. فليس هناك أعداء، يوجد فقط أناس، بعضهم يتصرف بطرق مختلفة عن الطرق التي يتصرف بها الرابح. هذا لا يجعل منهم أعداء. هذه التقسيمات التي يقسمها بعض الناس كي يبقوا الآخرين بعيداً لا يلحظها الرابحون. إنهم فقط لا يقبلون هذه الحدود التقليدية والتي تتسبب في إطلاق الناس على الآخرين أنهم متمردون، أو خونة، أو غير مرغوبين، أو منبوذون، أو سود، أو سمر، أو بيض. إنهم مثل الذهب، أحادي التكافؤ وأيضاً ثلاثي التكافؤ.

الطعام بالنسبة لهم ما هو إلا طعام، سواء جاء من جنوب الهند، أو من الموجل، أو كان طعاماً أوروبياً أو صينياً. إنهم يحبون ويشتهون كل أنواع الطعام. إن لديهم تفضيلاً خاصاً لبعض أنواع الأطعمة بالطبع، فوجود التفضيلات صفة إنسانية، لكن هذا ليس عذراً للرابح كي يدمن على صنف واحد من الطعام ويعتبر الأصناف الباقية غير مرغوبة.

إذا ما ذهبوا إلى دولة بعيدة، وكان عليهم أن يتناولوا مضطرين أطعمة غير التي يفضلونها، فلن يتركوا أنفسهم يتضورون جوعاً، ولن يعترضوا بشكل مستمر.

إذا ما رأوا عادات اجتماعية مختلفة عن عاداتهم، فإنهم لا يبذلون أقصى ما عندهم من جهد كي يستنكروها. فمن الطبيعي أن يتصرف الناس المختلفون بطرق مختلفة.

لأن الرابحين غير مقيدين بقيود، فهم ينمون في كل اتجاه، وبجميع الأشياء ومع جميع الأشخاص.

إنهم يحلقون عالياً وهم أحرار.

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ٢٠

أولوية واضحة للقيم

في عصر حديث تقني معقد، نرى الكثير من أفراد المجتمع الذين لا يطبقون ما ينادون به. خطب عالية الصوت عن القيم الأخلاقية، التفاني في أداء الواجب، الالتزام بالمبادئ، عدم قبول الهبات، عدم الطمع في ملكيات الآخرين، والعديد من الجمل الأخرى تقال من منصات عالية. في التطبيق الفعلي، فهؤلاء الأشخاص أنفسهم يقولون ما لا يفعلون. بالنسبة لهم، فالأشخاص الفاسدون هم أشخاص آخرون غيرهم. وانتزاع ملكيات الآخرين هو طريقهم نحو جني المزيد من المال.

إننا نرى قادة يشجعون البساطة في الخطب العامة، ومع هذا ينفمون الملايين على عروض سوقية تتام أمام العامة أثناء احتفالات خاصة.

وقد لاحظنا أن الشخص الذي عادة ما يقول الخطب عن الأمانة هو غالباً الشخص الذي لابد أن يدفع له من تحت الطاولة إذا كنا نريد أن ننجز أعمالنا المشروعة. وعلى حد علمي، فإن السؤال الأساسي هنا هو: *كيف يمكن أن أقبل تقاضي أموال إضافية لأداء واجباتي القانونية، والتي يدفع لي بالفعل عنها بواسطة صاحب العمل؟*

إن ما يمارسه الناس يكون في أغلب الأحيان متناقضاً بشكل مباشر مع ما يدعون إليه.

يعلم الرابحون بشكل واضح أولوية قيمهم. إنهم يعرفون حدودهم، وما هم منخرطون فيه.

إذا ما كانوا يستمتعون بالاستيقاظ في وقت متأخر من الصباح، فهم يعلمون أنهم يفعلون ذلك بموافقة واستحسان من ذواتهم. لا يوجد قدر من المواعظ والخطب عن "العيش الهادف" بإمكانه أن يغير ولو ذرة في أولوياتهم. إذا ما أحسوا بالحاجة إلى تغيير الأولويات، فإنهم يستطيعون فعل ذلك بالتأكيد وسيفعلونه. لكن عندما يفعلونه، فلن يكون هذا لمجرد أن شخصاً آخر أخبرهم بأن يفعلوا هذا.

إذا ما قلت لأحدهم: "لا ينبغي أن تسمح لأطفالك بأن يشاهدوا الأفلام. إنها تؤثر سلباً على نموهم"، فإنه سيوافقك الرأي ويصر على أنك لابد أن تتصرف بالشكل الذي تعظ به.

أنا عن نفسي كنت أشاهد الأفلام منذ طفولتي، ومازلت أفعل هذا. أنا لا أعتقد أنها أفسدتني أو أفسدت والدي. قد أكون محظوظاً بأن والدي قد غرسا

الكثير من القيم الجيدة داخلي قبل أن أتعرض لهذه الأفلام. اليوم، أنا أنتقي فقط هذه القيم التي لها مغزى وهدف يتناسب مع نموي كإنسان. وكل القيم الأخرى مرفوضة بشكل كلي.

عليك أن تكون واضحاً بشأن ما تفعله، وبالتالي يمكنك أن تستمر في التصرف بالطرق التي تختارها. وعليك أيضاً، كلما احتجت ذلك، أن تكون مستعداً لتغيير اختياراتك بشكل مقصود.

من خلال تمتعهم بقوة الملاحظة، يصير الرابحين على وعي بالواقع. إنهم لا يرون أي تعارض بينهم وبينه. إنهم لا يشعرون بالحاجة إلى تغيير طبيعتهم الأساسية.

بالنسبة للمجتمع، فإن الشيء الصحيح هو ما يمارسه المجتمع وليس ما يعظ به فحسب.

هناك قيم فردية وقيم اجتماعية. وليس من المفترض أن يحدث أي خلط في هذا الخصوص. عندما نتعامل مع المجتمع، علينا أن نتعلم أن نصل إلى تسويات قابلة للتنفيذ، وأن نصبح أشخاصاً واقعيين، وعمليين، ومؤثرين.

كي نصبح فائزين، علينا أن نعرف القيمة على أنها شيء يتم اختياره بحرية من بين بدائل وأنها شيء يتم التصرف طبقاً له، وأنها شيء يمكننا أن نعلنه كجزء من تكاملنا الإبداعي أثناء تنميتنا كأشخاص. يجب أن نختار قيمنا بشكل مقصود. وأن نرتب أولوياتها، ويجب علينا أن نستمر في التصرف طبقاً لها. (سنتكلم عن هذا أكثر فيما بعد).

يجب أن نصبح خبراء في إدارة مواردنا وإدارة وقتنا. لدينا الكثير من الأشياء لنفعلها. ولهذا، علينا أن نرتب عملنا طبقاً لأولوياتنا ويجب علينا أن ننخرط في فعل هذه المهام والأنشطة التي تقع على رأس قائمة الأولويات.

عندما نشعر بالحاجة إلى القليل من التنويع، فربما نختار أن نتحدث عن الآخرين بشكل ليس فيه ضرر. لكن على عكس الكثير من الآخرين، فالفرق لابد أن يكمن في أن حديثنا عن الآخرين ليس هو النشاط الذي يشغل وقتنا كله.

لا يجد الرابحون أي صراع داخلهم حين يشاهدون المجتمع في نشاطه ولا حين ينخرطون في الحياة داخله. عندما تختار أنت أيضاً أن تصبح رابحاً، فعليك أن تعرف قيمك وكذلك أولوياتك بشكل واضح.

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ٢١

الصدق القاسي

إن معنى الصدق لا يفهمه أغلب الناس.

دعنا نأخذ مثالاً.

كنت أزور رجلاً عجوزاً في وحدة العناية المركزة بإحدى المستشفيات. لقد أصابته نوبة قلبية منذ أيام قليلة. بينما كان يتكلم معي سأل عن بيته، سأل قائلاً: "كيف حال أسرتي؟"، "كيف حال ابني؟".

كنت في ورطة حيث إن ابنه كان قد تعرض لحادثة دراجة نارية منذ يومين، وتم إدخاله إلى مستشفى أخرى ولديه الكثير من الكسور. الآن أخبرني ما الذي كان علي أن أقوله للرجل العجوز؟

إذا كان الصدق يعني أن تقول الحقيقة كما هي، فإنه سيخلق المزيد من المشكلات والتعقيدات.

قبل أن أجيب عن السؤال، دعنا نحاول الوصول إلى معنى هذه الكلمة. إذا ما كانت لديك الرغبة في التأمل، فأنت أيضاً ستفهم وتطبق الصدق كصفة *عادلة، وصريحة، وأمينة، وطاهرة، وخالية من التحايل، وواضحة، وجديرة بالاحترام*. ولهذا، ينبغي أن يتم ربط الصدق بالهدف.

ماذا كان هدفي وأنا أجيب هذا الرجل العجوز المريض عن ابنه؟ قد تكون قد قررت الإجابة التي ربما كنت لتقولها. لكن بالنسبة لي يجب أن تكون الإجابة "بخير، الآن اعتنِ بنفسك، وتعافَ بسرعة". ضاهِ هذه الإجابة بتعريف الصدق.

إن الأمانة ليست مجرد إقرار حقيقة كما هي دون أي اعتبار للأثر الذي قد تتركه على الآخرين. إذا ما راجعت إجابتي، فسترى أنها تنطبق على كل مقوم من مقومات تعريف الكلمة.

من هنا، فإحدى العلامات المميزة لهؤلاء الأشخاص الذين يؤدون ما عليهم بشكل تام هي الصدق. إنهم لا يلجئون إلى التظاهر والردود المراوغة وهم لا ينشرون الكذب. إنهم يرون أن النطق بالكذب هو خداع للذات وتشويه لواقعهم.

إنهم يعلمون أنهم مسئولون عن أنفسهم. إنهم يدركون أنهم لا يستطيعون أن يتصرفوا سوى على طبيعتهم. بالنسبة للآخرين، قد يظهر الرابحون أحياناً قاسين بسبب الطريقة القاسية التي يتولون بها أمر أنفسهم، وتقبلهم لمسئوليتهم عن أفعالهم.

كيف تقيم نفسك في مدى فهمك وتطبيقك للصدق؟

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ٢٢

الوضوح بشأن الأهداف على المدى البعيد

الهدف أو الغرض هو نتيجة نهائية محددة بعناية. أن يكون لديك هدف فهذا يعني أن تكون قادراً على رؤية المنتج النهائي بوضوح. وكل منتج نهائي مصنوع من

الكثير من الأفعال المنفصلة، والتي تبدو غالباً غير ذات صلة، لكنها دائماً ما تفعل في اللحظة والمكان الحاضرين.

لنأخذ الطلاب كمثال. بوجه عام، يستمتع الطلبة بالكثير من الأشياء غير الجلوس والاستذكار. الدراسة مملة جداً بالنسبة لأغلبهم. لكن ماذا عن ذلك الطالب الذي لديه جدول منتظم جيد البناء لاستذكاره، ويلتزم به أيضاً؟ بينما توجد الكثير من المشتتات المبهرة من حوله، كيف ينجح في إتمام مذاكرته أيضاً؟ لابد أن الإجابة تكمن في الأهداف ذات المدى البعيد. إنها تدفعه على أن يستمر في العمل.

خذ مثالاً رجل الأعمال الذي أقام مشروعاً. خذ مثالاً المحاسب الذي عليه أن ينهي بيان الميزانية. خذ مثالاً على هذا الطبيب الذي عليه أن يستمر في سماع نفس الشكاوى مرات ومرات من مرضاه. خذ مثلاً مخرج الفيلم الذي عليه أن يكمل صناعة الفيلم وأن يطلقه في التاريخ المحدد. في جميع هذه الحالات، كي تكون ناجحاً عليك أن تستوضح الأهداف بعيدة المدى.

يمكن أن يصبح الربح (مثل صناعة الأفلام) أمراً مملاً للغاية، إذا ما تم النظر إليه على أنه نشاط عام. أغلبنا ممن ذهبوا كي يشاهدوا نجومهم المفضلين يمثلون أمام الكاميرا، عادوا محبطين. كان التقدم بطيئاً جداً ولم يكن أي شيء يحدث. لكن بالنسبة للمخرج الذي كان مشاركاً في العمل، ويستطيع أن يتخيل المنتج النهائي، فالفيلم مصنوع من الكثير من اللقطات المفردة، بينما يجب أن تتناسب كل صورة في الفيلم بشكل سليم مع الهدف النهائي طويل المدى. ولأن المخرج يعلم هذا، فالعمل نفسه يصبح مسألة مثيرة بالنسبة له.

يجب أن تكون أهداف الرابحين محددة وموضوعة بشكل سليم. يجب أيضاً أن يراجعوا ما إذا كانت أهدافهم عملية، ويمكن الوصول لها، وذات قيمة، ومحددة بشكل جيد، ومتسقة ويمكن قياسها.

عندما يقول الرابح "لم تُبنَ روما في يوم واحد"، فهو بذلك لا يردد مثلاً قديماً. إنه يتأمل في التزامه تجاه أهدافه التي ستتحقق في المستقبل، لكن ينبغي أن تؤلف من خلال الأفعال التي تتم في الحياة الحاضر الحالية.

الرابحون مزودون بخريطة للإبحار ودفة ليوجهوا بها أنفسهم، لذلك فهم واعون أن مقصدهم بعيد، وينبغي تقبل الإبحار بشكل متصل حتى يتم تحقيق الهدف. يجب أن تكون لديهم رؤية مركزة بوضوح.

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ٢٣

البعد عن الحقد

الرابحون بعيدون عن الحقد وحرقة الفؤاد من إنجاز الآخرين.

للحقد نتيجة متضادة تقريباً مع الوصول إلى الأهداف.

تدفع الأهداف الناس نحو الإنجاز.

يؤدي الحقد بالناس إلى التفكير في طرق يمنعون بها الآخرين من تحقيق أهدافهم.

توجه الأهداف الطاقة الجسدية إلى وجهات بناءة.

من شأن الحقد أن يوجه هذه الطاقات إلى مسارات مدمرة.

تؤدي الأهداف إلى إحراز مكاسب تصاعدية.

لا صلة بين الحقد وتحقيق المكاسب. إنه شعور يهتم فقط بمنع الآخرين من إحراز المكاسب.

تولد الأهداف طرقاً إيجابية.

يولد الحقد طرقاً سلبية.

يجد الشخص الذي لديه أهداف نفسه مدفوعاً إلى تحقيق أشياء ذات قيمة، ومثمرة، ومفيدة.

يستثير الحقد الشخص كي يفكر في مساعٍ غير ذات قيمة، وغير مثمرة، وغير مفيدة.

الشخص الذي لديه أهداف يكون صافياً ومبتهجاً.

أما هؤلاء الذين أصيبوا بالحقد فهم عصبيون وغير سعداء.

لا يضيع الرابحون طاقتهم الإبداعية في مطالبة المجتمع بالعدل. عندما يستمتع شخص آخر بميزات أكثر، فهذا ليس سبباً لتعاستهم. إن الرابح لا يحتاج لأن يرى خصمه وهو يعاني كي يشعر هو بأنه ربح.

يختار الرابحون أن يفوزوا بمجهوداتهم، وليس من خلال الحصول على ميزات من خلال النقائص التي مني بها الآخرون.

إنهم لا يطالبون بالمساواة بين الجميع. المساواة بالنسبة لهم خرافة. والسعادة لا يمكن تحقيقها إلا بزرعها داخل الفرد. إنهم ليسوا نقاداً، وليسوا متذمرين، وليسوا غيورين ممن حولهم. إنهم منخرطون في الحياة. ليس لديهم وقت أو ميل إلى التفكير عن حال الآخرين أو ما يفعلونه.

ولأن الرابحين قد نجحوا في منع الغيرة من إيجاد مكان لها داخلهم، فهم يبحثون بشكل مستمر عن الإنجاز. إذ إن لديهم أهدافاً إيجابية وإبداعية يسعون وراءها.

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

القيراط رقم ٢٤

حب واحترام الذات

الأكثر أهمية أن الرابح هو فرد يحب نفسه. فالرابح لا يجد أي سبب أبداً *لكره الذات، أو رثائها، أو احتقارها، أو نبذها.*

ولأن رغبتهم في النمو تدفعهم، فهم يعاملون أنفسهم باحترام وحب. عندما تسأل أحدهم: "كيف حالك؟". سيقول لك: "بحال عظيم! رائع! لم أكن بأحسن حالاً". إنهم يتحدثون بشكل أساسي عن أنفسهم، وعما يحدث بداخلهم.

"إذا لم أحترم نفسي. فكيف يحترمني الآخرون؟" وهم على حق في هذا. "قبل أن أتوقع من الآخرين أن يحبوني ويحترموني. لابد أن أحب وأحترم نفسي". إن هذه فلسفتهم. وهي ليست نابعة من الغرور. وإنما من إدراكهم بأن كل فرد إنما يعكس الصورة التي يحملها عن نفسه.

إنهم ليسوا بعيدين عن المشكلات، فلديهم هم أيضاً نصيبهم من المشكلات والقلاقل. الأموات فقط هم من ليس لديهم مشكلات.

إنهم سعداء لأن لديهم القدرة على تقبل أنفسهم.

لقد تقبلوا أنفسهم وهم سعداء.

إنهم الرابحون.

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

النجاح والتنمية الشخصية

هؤلاء الذين لا يستطيعون أن يبرزوا شخصياتهم بشكل يمكن قبوله، لا يتأملون أو يفكرون ملياً حين يختلون بأنفسهم. وهذه هي المشكلة.

العالم مكان مضطرب. وقد كان كذلك على الدوام. والفرد الذي يريد أن يعمل حياته في أحسن صورها. عليه أن يتعلم أن يعيش في هذا العالم براحة.

أن تشعر بالسلام داخلك فهذه نقرة، وأن تحقق هذا السلام من خلال مجهودات واعية إيجابية فهذه نقرة أخرى تماماً.

عندما يدرك المزيد والمزيد من الناس هذه الحقيقة، وحين يستمرون في الكفاح من أجل الوصول إلى التفوق. سيصبح العالم مكاناً أكثر سعادة للعيش فيه.

وحتى يأتي هذا اليوم. فنحن منتظرون.

الآن دون درجاتك لليوم في الصفحة التالية. واجمع درجاتك. قم بهذا التدريب كله مرة أخرى بحرص. بعد ستة أشهر. قد تجد مفاجأة سارة.

٢٤ قيراطاً للشخصية الرابحة: أين أنا اليوم؟

القيراط رقم	الوصف	درجاتي اليوم	بعد ٦ أشهر
		(اذكر التواريخ)	
١	التفرد		
٢	القدرة على الاستمتاع، والضحك		
٣	البعد عن الأعذار والشعور بالذنب		
٤	البعد عن القلق والتوتر والرهبة		
٥	العيش في الحاضر فقط، هنا والآن		
٦	علاقات تقوم على الاستقلالية والاعتماد على النفس		
٧	التخلص من البحث عن الاستحسان		
٨	الوضوح فيما يتعلق بالقيم الاجتماعية		
٩	الضحك ونشر البهجة		
١٠	راحة البال في تقبل الواقع		
١١	فهم الناس بشكل طبيعي		
١٢	البعد عن المعارك التى لا طائل منها		
١٣	البعد عن متلازمة المرض		
١٤	البعد عن التقاليد البالية		
١٥	الاتقاد بالحماس		
١٦	الفضول والاكتشاف الدائمان		
١٧	عدم الخوف من الفشل		
١٨	البعد عن الدفاع عن الذات		
١٩	البعد عن التقيد بحدود		
٢٠	أولوية واضحة للقيم		
٢١	الصدق القاسي		
٢٢	الوضوح بشأن الأهداف على المدى البعيد		
٢٣	البعد عن الحقد		
٢٤	حب واحترام الذات		



يردد الآخرون فقط ما نهمس به لهم في صمت

يمكن للعجل أن يجد أمه البقرة
من بين ألف من الماشية:
وبالمثل، فالخير أو الشر الذي فعلناه يعود
ويهمس قائلاً: "أنا أنتمي إليك".

بانتشاتانترا

في جزيرة قبرص، في أماثوس، كان يعيش نحاتاً اسمه بجماليون. كان بجماليون متفانياً في فنه بحماس شديد، وبالتالي كان يجد سعادته فقط في العالم الصامت للتماثيل التي صنعها إزميله. هذه كانت الأيام التي أنكرت فيها الفتيات في لحظة تهور ألوهية أفروديت، الإلهة الإغريقية للحب.

وكي تعاقب أفروديت هؤلاء الفتيات فقد غرست فيهن قلة الحياء، ففقدن كل إحساس بالخجل. وبالتالي بعن أجسادهن لكل الوافدين. في النهاية تم تحويلهن إلى صخور.

ولأن بجماليون كان أحد المعجبين بأفروديت، فقد نأى بنفسه عن أي ارتباط بالنساء. لكنه كان يوقر أفروديت بشدة. ثم حدث أن صنع تمثالاً من العاج لامرأة وسماه جالاتيا. وكان لهذا التمثال جمال غير عادي حتى إنه وقع في حبه. بدأ يتمنى: "لو أن التمثال كان فقط على قيد الحياة". لكن للأسف لم تستجب الصورة العاجية لدفقات حبه.

أشفقت أفروديت على هذا المحب الوحيد. في أحد الأيام بينما كان يحتوي التمثال الصلب بذراعيه، أحس بيجماليون فجأة أن التمثال يتحرك. لقد أصبح التمثال بمعجزة على قيد الحياة.

ومن هذه الحكاية الإغريقية الجميلة ألف جورج برنارد شو واحدة من أجمل القصص على الإطلاق بعنوان بجماليون. تم تمثيل هذه القصة على المسرح وعندما تم عملها في فيلم، أصبحت عملاً مميزاً على الدوام يسمى "سيدتي الجميلة" My Fair Lady.

هناك درس قيم يمكن أن نستفيده من هذه القصة الجميلة. وكي نقترب من هذا الدرس، دعنا نلقِ نظرة على حبكة بيجماليون لبيرنارد شو.

يلتقط الأستاذ هيجينز -وهو رجل أعزب- إليزا دوليتل، وهي بائعة زهور قذرة همجية من السوق من أجل رهان مع الكولونيل بيكرينج. كان هيجينز مصراً على أن يحول بائعة الزهور الصغيرة القبيحة هذه إلى سيدة جميلة راقية وأن يقدمها كدوقة في حفلة السفارة.

في أثناء المعاملة الطويلة بينهما، كان هيجينز، الأعزب ثابت الجأش، يقع في حب إليزا دون أن يدري.

بعدما ربح هيجينز رهانه، دخل هو وإليزا في واحدة من مشاحناتهما. تركت إليزا المنزل، وذهبت إلى السيدة هيجينز، أم أستاذنا، شاكية. قالت السيدة الجميلة: *"كما ترين، ففي الحقيقة وبعيداً عن الأشياء التي يمكن للجميع تعلمها (الملبس، نبرة الصوت، طريقة التصرف، آداب السلوك) فالفرق بين بائعة الزهور والدوقة لا يكمن في الطريقة التي تتصرف بها، ولكن في الطريقة التي تُعامل بها من جانب الآخرين. سأظل على الدوام بائعة للورد في نظر هيجينز لأنه دائماً ما يعاملني بهذه الطريقة وسيستمر في ذلك. لكنني أعرف أنني سأكون دوقة عند الكولونيل بيكرينج لأنه يعاملني باحترام وإجلال. إنه رجل نبيل"*.

مرة أخرى، من خلال هذه الحكاية الفاتنة، أتى المفهوم النفسي لما يعرف الآن على نطاق واسع بـ "أثر بجماليون". إن هذا يطلق عليه أيضاً "التوقع المتحقق بذاته". إن التوقعات التي لدينا عن سلوك شخص ما غالباً ما تمثل عوامل لتحقيق نفسها.

مثال تقليدي على ذلك هو "أثر بجماليون في الفصول الدراسية". عندما يدخل المدرس الجديد إلى الفصل بخوف وخشية من مواجهة الطلاب، فإن إشارات تخرج من المدرس إلى الطلاب وتحضهم على أن يسيئوا السلوك. من ناحية أخرى، فحين يشعر الأطفال أن لديهم قدرة كامنة على النمو، فإنهم يحققون زيادة ملحوظة في معدل الذكاء الخاص بهم أيضاً.

إن الطلاب لا يسيئون السلوك مع كل المعلمين. ولكن مع بعض منهم فقط. ما الذي يصنع الفرق هنا؟

ما الذي يحدث لك حين تتوقع أن تنجح في أمر ما، ثم تفعل هذا؟

أو المواقف التي شعرت في بدايتها بخوف شديد وبالفعل تعرضت لهجوم عنيف.

ماذا عن المرة التي أردت فيها شيئاً ما بشكل كبير، ثم مضيت قدماً وفعلت كل ما بوسعك كي تحصل عليه، وفي النهاية حققت هدفك؟

عندما يدخل الناس في أعمالهم وهم يفكرون بطريقة سلبية، فإنهم ينتهون إلى الفشل. إن مثل هؤلاء الناس لا يدركون أن هذه الأشياء التي *"نهمس بها أثناء صمت الآخرين"* ستعود علينا دائماً بالتمام والكمال. من المهم للغاية بالنسبة لنا أن نختار الإطار السليم للتفكير عندما نتعامل مع المشكلات أو الصعوبات.

النبوءات التي تحقق ذاتها

أصبح ماهيش ديساي، مهندس الإلكترونيات، شريكاً في إحدى الشركات بعد موت أبيه. كان شريكه الأكبر، وهو كهل مهذب، صديقاً وطيداً بأبيه وأيضاً منتجاً بارزاً للأدوات الإلكترونية.

شعر ماهيش أنه يُنتقد بغير عدل وأن أفضل أفعاله كانت تُرفض في أغلب الأحيان. كان يشعر أيضاً أن شريكه كان وقحاً وغير عادل معه عن عمد. وهذا أدى بماهيش إلى إضمار استياء عميق داخله من شريكه.

لحسن الحظ، وقبل أن تخرج الأمور عن نطاق السيطرة، دخل هو وشريكه في محادثة مفتوحة أدت إلى خلق فهم وثقة أفضل.

أثناء لحظات التأمل، أدرك ماهيش أنه في عقله كان دائماً ما ينسب دوافع غير عادلة إلى شريكه. وبشكل تلقائي كان شريكه أيضاً يرد بأشكال سلوك سلبية

في المقابل تجاه ماهيش. لحسن الحظ. وعلى عكس الكثير من الحالات، وقبل أن تسوء الأمور، أدرك ماهيش دور وأهمية "أثر بجماليون". بعد محادثة طويلة وصريحة مع شريكه الأكبر، أصبح ماهيش مستعداً لفهم مشكلاته بيسر.

عندما غير ماهيش أفكاره عن شريكه "صديق والده". أصبحت وظيفته ممتعة للغاية. وأصبحت علاقته به أيضاً علاقة سعيدة.

ليست حقائق وإنما خيال

لا يواجه الكثيرون منا الآخرين بشكل مباشر. إن الأفكار التي نقتنع بها بشكل مسبق تكون راسخة جداً في عقولنا، حتى إننا نفوت على أنفسنا الكثير في حياتنا دون أن نعلم.

إن ما يصنع ويشكل حياتنا ليست الحقائق وإنما الخيال. عندما نفهم هذا بشكل سليم، ستتشكل حياتنا أيضاً بشكل أكثر إفادة.

خذ مثالاً على هذا بي.كيه. بيروهيت. لقد كان ألمعياً حتى من أول لقاء لنا. كل ما عليك هو أن تجلس بجانبه ثم ببطء ستفهمه. إن هذا يأخذ وقتاً قليلاً، ثم بعدها ستسمع منه الكثير من الجمل الألمعية. لقد كان مدهشاً. كان واضحاً جداً بشأن ما عليه أن يبدي.

لكن حين كان يتوجب عليه أن يكون في صحبة أشخاص يجهلهم، كان يشعر بالحيرة بشكل يدعو للشفقة. لا يمكن أن ترى شخص أسوأ منه وهو في هذا البؤس المذل. لقد أخذ بيروهيت أسابيع قليلة كي يفهم مشكلاته، وكل معتقدات وتوجهات الطفولة هذه. فقد كان يخاف من أن أي شخص إنما يأتي كي يخطفه ويضعه في حقيبة يد ليؤخذه بعيداً إلى حيث يؤخذ الأطفال ولا يعودون. ربما استخدم شخص ما هذه الفكرة كحيلة كي يوقفه عن البكاء عندما كان صغيراً.

لقد استلزم الأمر منه أسابيع قليلة حتى يتغير. وكل ما كان علينا فعله هو أن نغير إطار تفكيره.

لقد صغنا جملة وصفية وتوكيداً له. وجعلناه يقرأهما بصوت عالٍ. وفي كل مرة كان يفعل هذا، كانت توجهه الذهني يتغير من السلبية إلى الإيجابية. إنه رائع اليوم. ففي اللحظة التي تنظر فيها إليه ستشعر بشعور إيجابي نحوه.

إليك نص التوكيد إذا كنت تحب أن تعرفه:

أنا أستفيد من مقابلة الناس والتفاعل معهم. تفيدني في ذلك كثيراً ثقتي بنفسي. خاصة في عملي.

أنا أرى نفسي بينما أتفاعل بسعادة مع الناس. أنا حسن الاطلاع في الموضوعات التي درستها، لأنني قضيت الكثير من الساعات في تعلمها. بينما أتفاعل مع الآخرين، تتساب أفكاري بشكل جيد، وأرى نفسي بينما أستمتع بالخبرة. يقدم لي العديد من الناس التهاني مما يجعلني أشعر بالأهمية والجدارة.

التوكيد: أنا شخص ناجح وواثق.

بمَ أقيم نفسي اليوم فيما يتعلق بالفهم وممارسة التوقعات المتحققة ذاتياً؟

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥



٩

الفن: وسيلة مساعدة لفهم العالم

"يحتاج الفرد لتكريس فترة تزيد مدتها عن اليوم حتى يعرف ويدرك قيمة اليوم".

هنري ديفيد ثورو
شاعر وعالم بالطبيعة وكاتب صحفي أمريكي

"يأتي إليك الفن، مقترحاً بشكل صريح ألا يقدم أي شيء لك عدا أفضل كيفية ترى بها اللحظة وهي تمر".

والتر باتر
The Renaissance

ما الفن؟

ربما لا يوجد أي مصطلح آخر تمت مناقشته على هذا النطاق الواسع دون الخروج بتعريف غير واضح كما الحال مع الفن.

حتى مجيء القرن الثامن عشر. كان من المعتاد أن نجمع فنوناً معينة تحت عنوان الفنون الجميلة. وفي نفس هذه الآونة، بدأ قبول فكرة أن هذه الفنون هي منتجات الموهبة والتي لا يمكن إخضاع طرائقها لأي من القوانين أو المبادئ. تطورت هذه الفكرة إلى أن ترسخ الاعتقاد بأن الفن يرفض أي منهج نظامي لبنائه. وبدأ استخدام المصطلح بمعنى معاكس تقريباً للمعنى الذي جاء عليه التعريف الأقدم.

نتيجة لهذا، فمنذ بداية القرن التاسع عشر، جاء الحديث عن الفن كثيراً على أنه شيء نبيل ومقصور على فئة معينة من الناس. هذا جعله صعب الفهم أو صعب الإخضاع للدراسة عن كثب.

بادئ ذي بدء، وبصورة عامة جداً، فإن الفن وسيلة لفهم العالم. ربما تتم مقارنته بالتاريخ، أو الفلسفة، أو العلوم، والتي تحاول أن تحدد شكلاً أو أن تكتشف وتسجل أنماطاً في خبرة الإنسان. قد يتناول الفن نفس الموضوعات التي تتناولها هذه العلوم الأخرى. بل إنه قد يستخدم بعضاً من نفس طرائقها. على سبيل المثال، يسجل التاريخ حقائق من ماضي الإنسان. لكن لأنه لا يستطيع أن يسجل كل شيء يحدث في الحياة من يوم لآخر. فهو يميل إلى اختيار هذه الحقائق التي تبدو مهمة والتي يبدو أنها تتبع نمط السبب والنتيجة. ومن هنا، فالتاريخ مثل الفن، ينتقي، ويرتب، ويعطي تأكيداً على مادته.

تبحث الفلسفة عن إيجاد حقائق ومبادئ تشمل كل الكائنات وربطها بالوجود الإنساني.

قد تبحث مسرحية أو خطبة عن اقتراح إجابات لنفس هذا المسعى. تبحث أفرع علوم مثل علم النفس وعلم الاجتماع عن تحديد الأسباب والاحتمالات المؤدية لأنواع معينة من السلوك.

في أغلب الأحيان، حين يتفاعل شخص مع الآخرين، خاصة في وقتنا المعاصر، فإنه يكون متوجهاً نحو بعض هذه الاهتمامات. وكل سبيل يدرس الخبرة الإنسانية يحاول أن يفهم ذات الفرد والعالم الذي يوجد فيه.

هناك دائماً اختلافات ذات دلالة في الطرق المستخدمة في العلوم المختلفة. يحاول التاريخ والفلسفة والعلوم أن تخط نتائجها بكلام تفسيري منطقي. حيث يتم التعبير عن وجهة نظر. وتتم صياغة برهان كي يدعم هذه النظرة وكي تكتسب القبول.

إن هذه العلوم موجهة بشكل أساسي إلى العقل.

لكن تنمية الشخصية وإبراز الشخصية اللذين نناقشهما يحاولان العمل من خلال التوجه المباشر نحو مشاعر وخيال وعقل الشخص الآخر، وتقديم الخبرة بشكل مباشر. على سبيل المثال، حين نتحدث أو حين نؤدي مسرحية، فما نقوله ينعكس ويعلق على الخبرة الإنسانية. بينما تتحدث يمكنك الكلام عن أحداث كما لو كانت تحدث أمام عينيك الآن. إننا نميل إلى الانغماس في هذه الأحداث مثلما ننغمس في الحياة نفسها، من خلال تأثيرها المباشر على حواسنا. يتخلص العنصر الفني هنا من كل التفاصيل غير ذات الصلة، ويرتب الأحداث كي تشكل بناءً ذا مغزى ودلالة.

صفة أخرى مميزة للفن تكمن في استخدامه للخيال.

مثل رجل المبيعات، فحتى عندما تتحدث عن آلة، تميل إلى رواية الأحداث والعرض الخاص بك من خلال كلام ممتع ومبتكر. تقدم الأفعال الشخصية بوضوح وتبتكر الحوارات. يمر الشخص الآخر بخبرة الحدث التاريخي، حتى عندما يدرك أن ما يحدث هو نسخة خيالية من الخبرة الأصلية.

المنهج

يستخدم كل شكل فني مجموعة مختلفة من الأساليب. في أثناء هذا، تصبح الفنون مهيأة للتعامل مع منحى معين من الخبرة الإنسانية.

تستخدم الموسيقى مثلاً الإيقاع واللحن وتعبر عن مراحل الشعور. إننا نقيم الموسيقى ليس من خلال ما تقوله بقدر ما نقيمها على ما تفعله لنا. فهي من الممكن أن تهدئنا أو تثيرنا. ما أن تنتزع انتباهنا، نجد أنفسنا منشغلين بها ونستجيب لأنماطها الإيقاعية.

وكلما كان انتباهنا منخرطاً، قل وعينا بعوامل أخرى خارج الخبرة الموسيقية. في هذه اللحظة نعمل أو نرقص دن الوعي بمجهوداتنا. تنطلق طاقاتنا. نكتسب إحساساً بالحرية، والقوة والتناغم الداخلي. وفقط حين تتوقف الموسيقى نصبح واعين لما ألم بنا من إرهاق وتثبيط. أثناء الخبرة الموسيقية نفسها، تصبح حالات ومراحل الشعور، المعبر عنها في صورة وقت وصوت، مركزاً لوجودنا.

ثم تصب الموسيقى، كشكل من أشكال الفن، فتنتها من خلال الأذن. إنها ترتب الصوت والزمن في هيئة حالات شعور ترتبط بأنماطنا الأساسية للإحساس.

تترك اللوحات أثرها علينا من خلال العين، فتشكل علاقة الإنسان بالمساحة. إذ يُستخدم الخط والكتلة واللون لخلق تكوينات ممتعة. إن اللوحات تعبر عن كل من تنظيم وتجانس المشاعر والإدراكات. ربما يعبر المحتوى أو لا يعبر عن أشياء واقعية. وبالرغم من أن المحتوى الذي يمكن التعرف على ملامحه ربما يضيف مصدراً آخر من المتعة للمشاهد، إلا أن الجمال الفعلي في الرسم لا يكمن في قدرته على إنتاج التشابه التام. بل في سماحه للإنسان بتجريب وفهم علاقات مكانية.

الفن إذاً هو إحدى طرق *تنظيم واستيضاح وفهم الخبرات*. يستخدم *كل شكل فني أساليبه الخاصة*. لكن كل منها يعمد إلى التعبير عن نفسه بطرق تؤدي إلى إعطاء الدلالة والمتعة في نفس الوقت.

إن شخصيتك هي شكل فني وثيق الصلة للغاية بأشكال الحياة وخبرات الحياة العادية. إنها أيضاً شكل فني أقرب إلى أن يضم جميع الأشكال الفنية الأخرى.

مشكلة القيمة في الفن

قد لا يبدو الفن مفيداً. إنه لا ينتج (هكذا يقولون أو يعتقدون) المزايا الواضحة التي يمنحنا إياها مثلاً الطب أو الهندسة أو التجارة. إن من يقولون هذا مقتنعون بأن الفن لا يسهم في تقدم الحضارات. ويبدو الفن للكثيرين عندما يقارن بالتجارة على أنه غير عملي. وبالتالي فأهدافه تظل غامضة. ويصبح غير مهم بشكل أساسي للكثيرين. (هل تتساءل في هذه اللحظة لمَ أكتب كل هذا في كتاب يتحدث عن تنمية الشخصية؟ هل تفكر في تجاوز هذا الجزء والقفز إلى الفصل التالي؟ هل ترى أن هناك مشكلة في مجرد الحديث عن قيمة الفن؟ تمهل. لا تتجاوز هذه الصفحة. ستستفيد من مواصلة القراءة).

إن الفنان الناجح مادياً يتم تكريمه بشكل متكرر ليس لأنه فنان جيد، ولكن لأنه أصبح ناجحاً بالمعنى التجاري.

الفن هو منهج لدراسة الخبرة الإنسانية. وهذه المنتجات التي تنتج من هذه الوجهة لابد من التعامل معها على أنها محاولات فنية. إن تفاعلات الشخصية هي جزء من هذه الخبرة الإنسانية.

بمَ سأقيم نفسي اليوم في فهمي وتطبيقي *للفن: كوسيلة لفهم العالم؟*

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥



١٠

إعطاء المعنى

"*لا يستطيع أن يجامل بشكل حسن من يفتقد إلى الذكاء؛*
لا يستطيع أن يعزف على الأرغن غير المحب؛
لا يجلس القديسون على كراسي القضاء؛
لا يخادع الشخص الواضح المستقيم".

- بانتشاتانترا

سواء كنا نعلم ذلك أم لا، فنحن جميعاً قادرون على خلق نماذج ذات دلالة في حياتنا. قد لا نكون عقلانيين على الدوام. لكن أحد العناصر الرئيسية في قوتنا هي العقل. إن لدينا القدرة على تمييز الصحيح من الخطأ.

تلقى رينيه ديكارت (١٥٩٦-١٦٥٠)، عالم الرياضيات والفيلسوف الفرنسي العظيم، أفضل تعليم كان متاحاً في عصره. مع هذا فقد كان مستاءً من النتائج. لذا فقد خرج على التقاليد الدراسية وبدأ في بناء نفسه على أساس من صنعه هو. أساس صار بداية الفلسفة الحديثة. يقول لنا ديكارت: "*لقد كان من حظي أن وجدت -في مرحلة مبكرة جداً من حياتي- طريقة منهجية للحياة*".

إن طريقته والتي اقتبسناها من Discourse on Method تتضمن أربعة مدركات بسيطة:

١. لا تتقبل أي شيء على أنه صحيح بينما أنت لا ترى بوضوح أنه كذلك. تجنب الأحكام المتسرعة والمسبقة.
٢. قسم أي صعوبة تحت الاختبار إلى أكبر عدد ممكن من الأجزاء، أو لأكبر عدد يلزم لحل المشكلة.
٣. ابدأ بالأشياء الأسهل والأبسط من حيث الفهم. ثم اصعد إلى المعرفة بالأشياء الأكثر تعقيداً.
٤. اجعل حساباتك تامة للغاية، ومراجعاتك شاملة بحيث تتأكد من أن شيئاً لم يُغفل.

إن النتائج التي توصل إليها رينيه ديكارت تشير إلى فرضية مشجعة: *إننا جميعاً قادرون على الفهم من خلال استخدام الطريقة السليمة في التفكير.*

لكن لسوء الحظ من الصحيح أيضاً أننا نؤمن بما نريد أن نؤمن به بغض النظر عن الحقيقة أو بعض السمات غير الواعين بها مثل الكبرياء أو الخيلاء.

من المستحيل أن تقنع شخصاً عندما يكون لديه أحكام مسبقة متغلغلة بعمق بأنه لم يصل إلى التحليل العقلاني.

بالرغم من أننا جميعاً قادرون على أن نكون عقلانيين إلا أننا غالباً ما نكون عادات سيئة للتفكير بطرق معينة والتي تعتم بصيرتنا. أليس من الصعب أن نفكر منطقياً في هذه الموضوعات التي تتضمن مشاعرنا ومصلحتنا الذاتية؟

إننا ننسى في أغلب الأحيان أن علينا أن ندرب قوتنا النقدية. فنصبح متعصبين. إننا نطلق أحكاماً بالفعل دون برهان.

يتحول الناس بالفعل إلى متعصبين عميان ويتوقفون عن التفكير كلية. إنهم يصبحون تابعين عمياناً للسلطة. إنهم حتى لا يتوقفون متسائلين إن كانت التصريحات التي تقال يمكن تبريرها ببرهان أم لا. (دعنا نثق بالخبراء. لكن لا تدعنا نتبعهم على نحو أعمى).

وقبل أي شيء، تجعلنا قلة الكياسة أو ضيق الأفق ننظر إلى أي فكرة لا

تنتمي إلينا على أنها شاذة، أو فاسدة، أو خطيرة، أو مدمرة.

لا شيء أكثر تدميراً من الشك في كل شيء. تصبح الحياة بالنسبة لأغلبنا غير محتملة بدون اعتقاد إيجابي في شيء ما. وعادة ما يترك الأشخاص الذين ليس لديهم اعتقادات إيجابية أنفسهم فرائس سهلة لأول متعصب لفكر يعترض طريقهم.

بدلاً من الشك في كل شيء يمكننا أن نؤمن بالأشياء المدعومة بدليل كافٍ. يمكننا أن نرجئ الأحكام عندما ينقصنا الدليل. بعبارة أخرى، يمكننا أن نعتمد على التفكير الناقد بدلاً من الاعتماد على التفكير السلبي.

علم دلالات الألفاظ

علم دلالات الألفاظ هو مصطلح جديد، خاصة بالنسبة لأغلبنا في الهند. إنه دراسة للكلمات (والرموز بشكل عام) من حيث معانيها. الكلمات هي إشارات ورموز والتي تنوب عادة عن شيء آخر مختلف عنها.

إن الموضوع نفسه ليس جديداً. لكن علم دلالات الألفاظ لم يظهر كنظام مستقل بذاته تماماً إلا في السبعين عاماً الأخيرة أو ما شابه.

يُعنى علم دلالات الألفاظ باللغة من حيث علاقتها بمشكلات التفكير، والفهم، والتواصل. إن الكلمات هي أشياء غامضة. إنها أحداث في الوقت والمجال. إنها أشياء مادية.

عندما نقول إن الكلمات لها معانٍ، فإننا نشير إلى أن البشر يتفقون على أن كلمة معينة مثل "خبز" مثلاً تشير إلى شيء مادي معين. هذا الشيء كان من الممكن تسميته بأسماء أخرى أيضاً، كما يحدث في لغات أخرى. لكن الناس بشكل عام يميلون إلى الاعتقاد بأن الكلمة مرتبطة بشكل أساسي بشيء معين حتى إنهم يجدون صعوبة في الإشارة إليه بأسماء أخرى.

يمكن للكلمات أن تستوعب أي قدر من المعاني يعطيها لها الناس. فكلمة spring الإنجليزية قد تعني فصل الربيع، أو نبع الماء، أو زنبرك معدني.

إن المعرفة بعلم دلالات الألفاظ من شأنها أن تساعدنا على أن نفكر بوضوح أكبر داخل أنفسنا، وبين الإنسان والإنسان، وتسهل لنا فهماً أفضل.

خاتمة

تتطلب حتى أفضل الطرق العمل عليها واختبارها من خلال التجربة.

منذ الكثير من السنين، علم سقراط أتباعه قائلاً: "الحياة التي لا تستحق الدراسة، لا تستحق العيش فيها". بعبارة أكثر إيجابية، يمكن أن نقول هذه الكلمات كالتالي: الحياة التي تستحق الدراسة، تستحق العيش فيها. يؤدي المسار المدروس إلى تنويرك ويجلب النور في المكان المظلم.

الرابع هو إنسان يتفانى في نشر النور على حياة الناس؛ حياته وأيضاً حياة الآخرين.

بمَ أقيم نفسي اليوم في فهمي وتطبيقي لإعطاء المعنى؟

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

١١

الإيمان يعني الالتزام

"إن من يقدم على أمر ما بعزيمة قوية، وبإيمان صادق لا يتزعزع، نادراً ما يفشل فيه، حتى وإن كان يريد تحريك جبل من مكانه".

- قول مأثور

لدى الكثيرين منا مشكلة **الإيمان**. إذا كنت تريد أن تكون حياتك سعيدة وناجحة، فعليك أن تحمل الإيمان داخلك.

إذا كنا نريد أن نحصل على الالتزام من جانب الآخرين، فعلينا أن نطبق الإيمان في تعاملنا معهم.

إن علينا دائماً أن نقاتل إذا كان علينا أن نفوز. علينا أن نقاتل مؤمنين بأننا سنفوز.

واحد من أكبر الانتصارات إلهاماً في الحرب العالمية الثانية كان غرق البارجة الألمانية بسمارك. لقد أصبحت السفينة العملاقة أكبر تهديد لقوات التحالف البحرية. علمت المخابرات البريطانية أن بسمارك كانت تغادر منطقة

بحر الشمال وأنها اتجهت إلى عرض البحر. كان من المؤكد تقريباً أن السفينة ستشارك في الكثير من المعارك مغرقة السفن البريطانية والأمريكية.

عندما علم بذلك وينستون تشيرتشل، اتخذ قراراً. يجب أن تغرق بسمارك. نصحه ضباطه بأن هذا لا يمكن فعله. كان المنطق في هذه الآونة يقول إن البريطانيين يحتاجون إلى سفن وطائرات ومؤن لتنفيذ المهمة.

لكن كل هذا الحديث السلبي لم يثبط تشيرتشل. فقد كان مصراً على الفوز.

استمع إلى الكلمات الفعلية لمحادثة تشيرتشل مع مكتب قيادة الأسطول، لقد تم نقل هذا في Saturday Evening Post تحت عنوان "التسعة أيام الأخيرة في حياة بسمارك"، لكاتبه سي إس فورستر في ١٥ و ٢٢ و ٢٩ نوفمبر ١٩٥٨:

جاءت نبرة صوت رئيس الوزراء الواضحة من جهاز اللاسلكي: "إن مهمتكم هي أن تغرقوا البارجة بسمارك. هذا هو واجبكم الأساسي. وليس لأي اعتبارات أخرى أي ثقل تحت أي ظروف".

"نعم سيدي رئيس الوزراء".

"ماذا عن راميليز؟ ماذا عن رودني؟".

"يتم الآن إصدار الأوامر لهما، سيدي رئيس الوزراء".

"وماذا عن ريفينج فورس؟".

"لقد تم إعطاؤهم التعليمات".

"هل اتخذتم كل الخطوات الممكنة كي تتأكدوا من أن البارجة بسمارك ستغرق؟".

"نعم، سيدي رئيس الوزراء".

"لا تتخذوا فقط الخطوات الممكنة، ولا الخطوات السهلة، والخطوات الواضحة، ولكن الخطوات الصعبة والمستحيلة تقريباً، وكل الخطوات المستحيلة تماماً التي يمكنكم أن تتدبروها أيضاً. أعين العالم كله تنظر إلينا".

"ليس عليك أن تذكرنا بهذا، سيدي رئيس الوزراء".

"حسناً، تذكروا. أغرقوا بسمارك، إلى اللقاء".

سجل التاريخ أن بسمارك تم إغراقها. كانت معركة بارزة. لكن بسمارك أغرقت.

هذا مثال جيد لنا على الإيمان بالفعل.

تأتي كلمة الإيمان Convection من كلمتين لاتينيتين، Con والتي تعني من الداخل، و Vincere وتعني ينتصر. ينتصر من الداخل. أن تصل إلى مرحلة ليس فيها أي ريب داخلك. أن تتأكد من أنه لا توجد فرص أياً كانت يمكن للشك فيها أن يمكث من خلالها في عقل الشخص، أو يبقى ماكثاً فيه.

في المثال الذي ذكر سابقاً، لم يعطِ وينستون تشيرتشل أي فرصة للسامع كي يعبر عن أي شكوك. لم يسمح تشيرتشل نفسه بوجود أي شكوك داخله. لقد انتصر على نفسه قبل أن يعطي أي أوامر محددة.

انظر إلى الطريقة التي يتحدث بها مدير مبيعات ناجح إلى فريقه:

"صباح الخير أيها السادة. أنا سعيد بمقابلتكم جميعاً هذا الصباح. لقد دعوتكم إلى هنا كي أذكركم بمسئوليتكم عن الحصول على إذن التوريد لشركة سي إف آي بعد غد. إن هذا أمر ضروري".

"قد يؤثر عليك شخص ما بأن يقول لك إن شركة بي إس تقوم بكل أنواع الأشياء كي تحصل على هذا الاتفاق لنفسها. لكن لديكم غداً مسئولية واحدة. احصلوا على هذا الإذن".

"هل مخططات العروض التقديمية جاهزة؟" (نعم). "ماذا عن خطط التكلفة؟" (كلها جاهزة يا سيدي). "هل حصلتم على مخططات تعديلات النقل؟" (نعم، إنها جاهزة يا سيدي). "الآن تذكروا يا بانرجي وداوان وموهان. هذا إذن توريد مهم للغاية. إنه سيجلب الكثير من السمعة الحسنة لفرعنا. إنه مهم للغاية.

"أنتم في ساحة المعركة. تعلمون ما الذي ينبغي فعله. عليكم أن تحصلوا على هذا العقد. كل الظروف في مصلحتنا. أعلم أنكم تستطيعون فعل هذا". (إننا مستعدون سيدي). "الآن اسمعوا بحرص. كل الميزات تصب في صالحنا. لذا احصلوا على هذا الإذن". (حسناً جداً سيدي. سنحصل عليه). "هذه هي الروح المطلوبة. إلى اللقاء أيها السادة".

الإيمان والدافعية

بدلاً من الشكوك وعدم اليقين واختلاق الأعذار والرغبة في تقبل الفشل، تم تعليم الفريق أن يكون متأكداً، وواثقاً، وملتزماً. في الحقيقة، في كل من هذين المثالين، تم إيضاح المعنى الكامل للإيمان للآخرين.

ينبغي أن يفكر ويتكلم الرابح دائماً بإيمان. من الضروري أن تصل إلى نقطة تمحى فيها كل الشكوك بداخلك.

إليك -خطوة بخطوة- طريقة أكيدة كي تحصل على استجابة إيجابية ونتائج مرغوبة. طبق هذه القناعات في عملك، في محادثاتك، في تفاعلاتك اليومية. انظر كيف تبث الالتزام، وترفع المعنويات، وتؤدي إلى نتائج إيجابية.

١. حدد بدقة *مجال النتيجة الأساسي*.

"مهمتكم أن تغرقوا بسمارك".

"لديكم مسئولية واحدة تقومون بها غداً. احصلوا على إذن التوريد هذا".

"خفضوا التكلفة بنسبة سبعة في المائة".
"جهز التقرير قبل الثالثة مساءً".
٢. *تحدث وقم بدورك بإيمان.*
"وليس لأي اعتبارات أخرى أي ثقل تحت أي ظروف".
"هذه المهمة أساسية بشكل مطلق لنا".
"ستصلون إلى الموقع قبل الثامنة والنصف صباحاً".
"سأكون منتظراً لمكالمتك في الرابعة مساء".
٣. *اضمن أن هذه الخطوات الأساسية قد اتخذت.*
"هل اتخذتم كل الخطوات الممكنة كي تتأكدوا من إغراق البارجة بسمارك؟".
"هل مخططات العروض التقديمية جاهزة؟ ماذا عن خطط التكلفة؟".
"هل تأكدتم بأنفسكم من أن الدعوات قد أرسلت؟".
"هل اتصلت بالسيد راو وأخبرته أنني سأقابله الساعة ١٢:٣٠ صباحاً؟".
٤. *اترك تأثيراً وأكد على إحراز النتائج.*
" أعين العالم كله تنظر إلينا. لابد أن نفوز".
"لابد أن تحصل شركتنا على هذه الفرصة. باستطاعتكم أن تحصلوا عليها. إذاً اذهبوا وأحضروا العقد".
"أنا معك مائة بالمائة. عليك أن تنجز هذا قبل أن تعود للمنزل الليلة".
"اعمل على هذا بكل ما لديك من طاقة. لابد أن ننجز هذا قبل الرابعة مساءً، غداً".

إن الإيمان ليس أسلوباً، لكنه حالة ذهنية تدخلها. إنه صفة، وقيمة، وعامل غير لفظي يؤثر على تعاملاتنا داخل أنفسنا وعلى التعاملات بين الأشخاص.

يضمن الإيمان أن المرسل يعني ما يقوله ويؤمن به. يمكن الوصول إلى هذه الحالة فقط بعد التأمل في الرسالة والوصول إلى مرحلة من اليقين.

إن الإيمان ليس رطانة فارغة أو حيلة رخيصة. إنه طريقة للحياة.

والإيمان ليس أمراً منعزلاً، فهو ليس فكرة يتم التأمل فيها، أو أسلوباً يطبق، أو حيلة تلعب. إنه حالة داخلية لا يتم الوصول إليها إلا بعد الكثير من التأمل الجاد.

نعم! عندما نصل جميعاً إلى معنى وأهمية الإيمان، فسنستحوذ على انتباه الناس واحترامهم. وسوف تصبح فرصنا في الربح أقرب وأكثر تأكيداً.

بمَ أقيم نفسي اليوم في فهم وممارسة الإيمان؟

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

١٢

الفرصة والاختيار

> *"ترحل سفينة إلى الشرق، وترحل أخرى إلى الغرب،*
> *بنفس الرياح التي تهب،*
> *إنها هيئة الشراع وليس هبات الرياح،*
> *هي ما تحدد الطريق الذي نسلكه".*
> *"وتفعل أمواج القدر ما تفعله رياح البحر،*
> *بينما نبحر في رحلة الحياة،*
> *إنها هيئة الشراع التي تحدد الهدف،*
> *وليس السكون أو الاندفاع".*

واحدة من أعظم خصائص الشخصية الناجحة هي القدرة التي يكتسبها الفرد ليتعرف على الفرص غير المحدودة الكامنة من حوله.

واحدة من أكبر المشكلات التي يراها الكثيرون، وعلى وجه الخصوص في الهند، هي الزيادة السكانية. فبسبب الانفجار السكاني توجد ندرة في الوظائف. ولهذا توجد البطالة. يرضى الكثيرون بإلقاء اللوم على الحكومة لعدم خلق فرص عمل كافية.

لكن هذا صحيح فقط بالنسبة لهؤلاء الذين يبحثون عن مثل هذا النوع من التوظيف. ماذا عن هؤلاء الذين يبحثون عن فرص في سوق العمل؟

ما حدث مؤخراً في ندوة عن الإنتاجية كان شيئاً مثيراً للدهشة. كان الوزير الذي كان بدون وزارة يفتتح الفعاليات. لقد طُلب من الضيوف أن يكونوا في مقاعدهم من الساعة ٠٩:٢٥ صباحاً. وقد جاء الوزير نفسه في الساعة ١٠:٢٠ صباحاً.

بالنسبة للكلمات التي ألقيت، فأنا الآن معتاد على أغلبها. كان الوزير مباشراً وصريحاً حين قال: *"إن مشكلة الزيادة السكانية في بلادنا هي أساس كل مشكلات الإنتاجية. لو أن لدينا سكاناً أقل، لما كان لدينا مشكلات أكثر. الحل الوحيد هو أن يكون عدد السكان الأقل والمزيد من تنظيم الأسرة"*. تصفيق. تصفيق. تصفيق. أومأ نواب البرلمان برءوسهم موافقين.

مع هذا، ففي ندوة عن الإدارة بعدها بأيام قليلة، قال نفس الوزير: *"إن الناس هم أكبر مورد لأي أمة. وكل الموارد الأخرى موارد ثانوية. إن الإدارة كلها هي إدارة للقوة البشرية. وكل القيادة هي قيادة للقوة البشرية"*. مرة أخرى، تصفيق، تصفيق، تصفيق.

اسأل أي رجل أعمال مقدام، شخصاً ذا هدف جليل. بالنسبة له، فالمزيد من الناس يعني المزيد من الفرص لجعل تجارته أفضل. إنه منشغل بإشباع الحاجة الإنسانية. وكلما كانت الحاجات أكثر، كان هؤلاء الناس أكثر نجاحاً.

خذ بائع السجائر مثالاً. هل سيحب أن يؤسس محله في وسط الصحراء؟

خذ مثلاً مالك المطعم. إنه يحتاج إلى الناس كي يأكلوا في محله. وكلما كانوا أكثر، كان ذلك أفضل.

خذ مثلاً أي مدرسة. إنها تحتاج إلى الأطفال كي يتعلموا بها.

خذ مثالاً على ذلك أي مغسلة، أو محل منسوجات، أو خذ مثالاً أي متجر.

خذ مثلاً أي عمل، أي تجارة، أي مؤسسة، أي مكتب خدمي. إن الزيادة السكانية ليست مشكلة بالنسبة لهؤلاء. إنها سبب سليم يدفعهم للعمل والعيش. فبدون الناس لن تكون هناك أي مشاريع.

لا يجد الناجحون أي حاجة لتحويل الفرصة إلى مشكلة كي يخدعوا الناس. إن عالمهم مليء بالأهداف، بالفرص كي يتقدموا إلى الأمام، وبالرسالات ليؤدوها. إنهم لا يجدون في أنفسهم الحاجة إلى اختلاق الأعذار كي تغطي على نقائصهم.

إن الكتابة تتم من خلال إعادة ترتيب حروف الهجاء محدودة العدد في أي لغة.
تأمل كم الكتابات الأدبية والشعر الذي كتب من خلال هذه الحروف.
تؤلف الموسيقى من خلال سبع نغمات موسيقية أساسية.
جميع اللوحات أتت من خلال السبعة ألوان الأساسية.

أين كان من الممكن أن نكون لو أن الأشخاص المغامرين المبدعين اكتفوا فقط بالحديث عن المشكلات؟

لكن من الصحيح أيضاً أن اشتراكنا في التمتع بالمقدار الوافر من الخيرات الموجودة في العالم هو مسألة اختيار إلى حد بعيد.

لابد وأن نفهم قوة الاختيار. انظر إلى جودة حياتك التي تستمتع بها لأنك ولدت إنساناً. انظر إلى الخيارات المتاحة أمامك. انظر إلى الأشياء الرائعة الكثيرة التي صنعها الإنسان ومازال يصنعها. انظر إلى التغييرات الكثيرة الرائعة التي يستطيع البشر أن يغيروها من حولهم.

كي نفهم قوة الاختيار يجب علينا أيضاً أن نفهم أربع خصائص مهمة للاختيار:

١. يمكنك فقط أن تصنع الخيارات، لا أن تصنع نتائجها

في وقت مبكر من حياتي، أدركت أنني أستطيع فقط أن أصنع الخيارات في حياتي وأستطيع أن أستثمر ما أمكنني من العمل الجاد أيضاً. أستطيع أن أخطط، وأستطيع أن أبحث، وأستطيع أن أحتاط للمآزق الممكنة، وأستطيع أن أفعل الكثير من الإجراءات بشكل واعٍ. لكن لن يمكنني أبداً أن أصبح على يقين مطلق أنني أستطيع أن أحصل على النتائج النهائية التي أرغب. يمكن أن يحدث أي شيء في هذه الأثناء. وهذا ينبغي علي أن أقبله. إذا لم أفعل هذا، لما كنت فعلت أي إجراء من جانبي، وما كان أي شيء ذي قيمة تحقق. ولحلت المصائب فقط.

خذ مثالاً على ذلك الفلاح. عليه أن يقوم بالكثير من الأفعال والواجبات بأمل أن النتيجة ستكون طيبة في النهاية. لا يوجد أي ضمان أن الأمطار ستأتي في الوقت المناسب. ولا يوجد أي ضمان أن المحاصيل ستنمو. في هذه الحالة، يثق الفلاح في الطبيعة ويقوم بواجبه بإخلاص. وفي أغلب الأحوال يكافأ على هذا. فمقابل كل حبة يزرعها، تكافئه الطبيعة بربما ألف حبة أو يزيد.

خذ مثلاً التاجر المغامر. عليه أن يخوض الكثير من المغامرات المحسوبة بدون ضمان حاسم بأنه سينجح. عليه أن يتقبل هذه التبعات التي لا يمكن لأي شخص

أن يضمنها. يمكن للتبعات أن تحسب. يمكن أن يخطط لها. يمكن أن نأخذ حيطتنا منها. لكن لن يكون أي شخص متأكداً تمام التأكد من النتائج.

خذ مثالاً على هذا رجل الأعمال.

خذ مثالاً على هذا شخصاً ذاهباً إلى مقابلة للحصول على وظيفة.

خذ مثالاً على هذا أي شخص منخرط في إشباع الحاجات الإنسانية. يمكن لهؤلاء أن يصنعوا الخيارات التي يمكن أن تؤدي إلى النجاح، لكنهم لن يستطيعوا تقرير التبعات الفعلية.

٢. لابد أن تنبع خياراتك من ذاتك

ما الذي يحدث فعلياً للكثيرين ممن لا يريدون أن يصنعوا اختياراتهم لكنهم يحبون أن يصنعوها وفقاً لنصائح الآخرين؟ في حالة أنهم نجحوا، فإنهم سيكسبون الثناء. في حالة أنهم فشلوا، فسوف يكون هناك دائماً شخص متاح كي يلقوا باللوم عليه على ما حدث. إنها آلية معروفة للهرب من صنع خياراتنا.

"ما الذي يمكنني أن أفعله؟ لقد طلب مني أبي أن أدرس العلوم. هذا هو سبب رسوبي".

" ما الذي يمكنني أن أفعله؟ زوجتي لا تستمع لي. هذا هو سبب فساد الأطفال".

"ما الذي يمكنني أن أفعله؟ عمي هو من قال لي بأن أدخل في هذا المشروع. هذا هو سبب خسارتي".

ما الذي كنت تريد أن تفعله؟ هل كنت تعلم؟ هل كنت متأكداً منه؟ لماذا لم تقل هذا لأبيك، أو لزوجتك، أو لأطفالك، أو لعمك؟

تذكر، أن كل اختيار من اختياراتك ينبغي أن يكون من صنعك. يمكنك بكل تأكيد أن تستفيد من الآخرين، ومن خبراتهم. يمكنك أن تستشيرهم. يمكن أن تسترشد بهم. يمكنك حتى أن تتبعهم. لكن الاختيارات لابد أن تكون من صنعك أنت.

٣. إن قوة الاختيار هي موهبة عليك أن تنميها

الموهبة الإنسانية هائلة. ولا يستخدم أغلب الناس سوى قدر ضئيل منها. كي تضع الموهبة موضع الاستخدام، لابد من تنميتها بشكل حريص جداً.

لا ينجح كل ابن لرجل أعمال في التجارة بشكل تلقائي. قد توجد لديه المواهب الأساسية. لكنها تحتاج إلى تنمية. من الممكن أن يكون لدى هؤلاء الأفراد فرص

أفضل. في الكثير من الحالات، تجد أن الكثير من التدريب غير الرسمي قد استمر من لحظة الميلاد.

أليس من الصحيح أننا نرى الكثيرين ممن يطلق عليهم أفراد موهوبون، مستلقين على جانب الطريق، ويعيشون في فشل؟

إن ما يهم بالفعل ليس قدر الموهبة. لكن الطريقة التي تم تنمية المواهب المتاحة بها وتم وضعها للاستخدام السليم.

٤. قوة الاختيار هي ميزة خاصة تنعم بها أنت كإنسان

إن صنع الخيار ليس متاحاً أمام الحيوانات أو الكائنات الحية الأخرى.

بينما تظل الظروف على حالها، يمكن للبشر أن يختاروا بين العيش بسعادة أو بتعاسة. يمكنهم أن يختاروا محل المعيشة، وأسلوب المعيشة، وآلاف الأشياء الأخرى التي تصنع الحياة ذاتها. يمكنهم أن يختاروا أن يصبحوا نباتيين أو آكلي لحوم. بل إن بإمكانهم أن يختاروا ألا يختاروا.

هؤلاء الذين يفهمون ويتقبلون هذه الميزة الخاصة يمكنهم أن يضمنوا جودة حياة أكثر إشباعاً.

بمَ أقيم نفسي في فهم وتطبيق الفرصة والاختيار؟

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

١٣

النجاح

> «الشخص الذي ينجز هو بصدق الشخص النشيط الوحيد. يمكن أن ينبع المرضا الداخلي ببساطة من قيادة سيارة أنيقة، أو الأكل في مطعم جيد، أو مشاهدة فيلم أو برنامج تليفزيوني جيد. هؤلاء الذين يعتقدون أنهم يمتعون أنفسهم بفعل هذه الأشياء هم نصف ميتين وهم لا يعلمون هذه الحقيقة".
>
> **جورج ألين**
>
> **مدرب كرة القدم الأمريكي الأسبق ١٩٧٤**

إنه عام ١٨٨٧، قرر فرانسيس يانجهاسباند، النقيب في سلاح الفرسان التابع للملك، والمقيم في الصين، أن يمشي من بكين إلى الهند عبر صحراء جوبي وجبال كاراكورام، وهي رحلة تبلغ ٣٠٠٠ ميل لم يحاول خوضها أي رجل من قبل.

بثماني جمال، ودليل، وخادم، ومساعد منغولي، شق يانجهاسباند طريقه بصعوبة في الألف ميل الأولى خلال الصحراء اللامتناهية، وكان أغلب السير في الليل، قبل أن يصادف أول بيت يجده منذ أن بدأ رحلته. من هذه البقعة، استغرقت الرحلة إلى كاشغر في تردستان الصينية ٤٠ يوماً، ثم بعدها إلى الجنوب إلى ياركاند، حيث رأى الجبال لأول مرة. كان أمامه خياران، إما أن

بعبر ممر كاراكورام الأسهل. والمفضي إلى ليه في لداخ. أو ممر موستاج الأكثر علواً وغير المستكشف بشكل فعلي في كاشمير. وقد اختار الممر الأخير.

ما أن دخلوا إلى نطاق الجبل حتى أصبحوا في بلدة لا طرق فيها وغير مأهولة بالسكان. وما أن وصلوا إلى قمة الذروة الأولى بارتفاع ١٥٠٠٠ قدم، حتى رأوا أمامهم سلسلة من القمم ارتفاعاتها ٢٥٠٠٠. و ٢٦٠٠٠ واحداها كان ٢٨٠٠٠ قدم. كتب يانجهاسباند يقول: "هذا المشهد الذي حين رأيته -وأدركت أن هذه السلسلة التي تبدو منيعة لابد من اختراقها والتغلب عليها- يبدو أنه صب في روحي إرادة من حديد".

إن صعود ممر موستاج كان شاقاً. لكنهم وصلوا إلى القمة (١٩٠٣٠) في منتصف اليوم. في الجانب البعيد من الجبل. نظروا من أعلى منحدر ثلجي شاهق ينتهي بجرف على ارتفاع آلاف الأقدام.

كتب يانجهاسباند قائلاً: "كان الهبوط يبدو أمراً مستحيلاً. لم يكن لدي أي خبرة بتسلق جبال الألب. ولم يكن لدي معول ثلج أو أي تجهيزات أخرى للجبال. لم يكن لدي حتى أحذية مناسبة. كل ما كان لدي لألبسه في قدمي كان آحذية من بلدي مصنوعة من جلد رقيق وبدون مسامير وبدون كعب... مما كان يعوقني عن التشبث بأي طريقة على سطح الثلج... بقيت هادئاً. صامتاً بينما أنظر من فوق الممر. وانتظرت ما الذي لدى الرجال كي يقولوه عما نحن فيه. في هذه الأثناء كانوا ينظرون إلي. متخيلين أن الإنجليزي لا يتراجع أبداً عن مغامرة كان قد بدأها. وقد وجدوا أنه من الطبيعي أنني طالما لم أعطِ أمراً بالرجوع. فأنا أعني أننا سنمضي قدماً".

لذا. بدءوا في النزول من المنحدر الثلجي. "... نزلنا هذا الجرف لمدة ست ساعات. كان جزء منه صخرياً وجزء منحدراً ثلجياً. وما أن وصلت إلى سفح الجبل ونظرت خلفي. بدا لي أنه من المستحيل أن يهبط أي إنسان من هذا المنحدر".

لقد قضى هذا الفريق يومين كي يعبر نهر الجليد. ويومين آخرين حتى يصل إلى آشكول. البقعة الأولى المأهولة بالسكان في الهند.

في النهاية، وصل الفريق إلى سريناجار. هناك. تقابل يانجهاسباند مع المبعوث السياسي البريطاني. وهو أول شخص من موطنه يراه يانجهاسباند منذ سبعة أشهر. والذي حياه بالعبارة التالية: "ألا تظن أنه من الواجب عليك أن تستحم؟".

كيف تحمل فرانسيس يانجهاسباند كل هذا العذاب الكثير والوحدة لمدة سبعة أشهر باختياره هو؟

The Himalayas. تايم/لايف بوكس. ١٩٧٥.

لماذا ينبغي عليك أن ترحب بالألم وتتحمله؟

دعنا نتحدث عن قصة البطل الأسطوري كولونيل جيم كوربيت وحكاياته الآسرة حول اصطياد الحيوانات آكلة البشر في تلال كومون.

كتب قائلاً: *"كانت هذه ضحيتها الثلاثمائة وستة وأربعين"*. لكن هذه المرة على ما أعتقد كانت أول مرة تتعقب فيها أحداً بهذا الإصرار وقد بدأت الآن تظهر استياءها بإصدار زمجرات.

وكي تقدر صوت زمجرة أنثى النمر تمام التقدير، ينبغي عليك أن تقف في المكان الذي كنت أنا فيه -فقد كنت محاطاً من كل ناحية بالصخور التي تتخللها نباتات كثيفة- وتعاني من الضرورة الحتمية لتفحص كل خطوة كي تتجنب الوقوع المدوي في هوة أو كهف غير مرئي.

"لا أتوقع منك، يا من تقرأ أمام مدفئتك، أن تقدر مشاعري في هذا الوقت. كان صوت الزمجرة وتوقع الهجوم علي يرعباني في نفس الوقت الذي يمطياني فيه أملاً. فإذا فقدت أنثى النمر صوابها بالشكل الكافي لأن تهاجمني، فإن هذا سيعطيني فرصة لإنجاز الهدف الذي جئت من أجله، بتمكيني من الانتقام منها لكل الألم والمعاناة التي سببتها".

في الحقيقة، فقد كوفئ جيم كوربيت مقابل المعاناة التي كان عليه أن يمر بها، فقد تمت المهمة بنجاح.

في مرة أخرى، كتب جيم كوربيت قائلاً: "محاصر ومتوتر وجائع، مكثت بلا طعام لمدة أربع وستين ساعة بينما كانت ملابسي ملتصقة بي، فقد هطلت الأمطار لمدة ساعة أثناء الليل، بينما أنا كذلك هبطت من الشجرة عندما أصبحت الأشياء مرئية بوضوح...".

استمر جيم كوربيت لمدة ١٥ عاماً في سعي لا يهدأ لاصطياد الحيوانات آكلة البشر. *ما الذي جعله يتبع هدفاً لم يكن يجعله يهنأ بأي راحة، وكان مليئاً بالأخطار في كل خطوة وللعديد من السنوات؟ وهو الذي لم يكن يمتهن الصيد.*

لابد وأنك سمعت الكثير من مثل هذه القصص لأناس يضربون لنا مثلاً في البحث عن التميز. ضع نفسك في مكانهم وابدأ في التساؤل، ما الذي يجعلهم متحفزين كأفراد؟ كيف يمكنهم المواصلة بلا يأس؟ كيف يمكن لفرد أن ينجح بينما فشل الكثيرون من قبله وفقدوا كل أمل؟ كيف ومن أين يستطيع هؤلاء الناجحون أن يحصلوا على الإلهام؟

Man-Eaters of Kumaon. جيم كوربيت، بينجوين بوكس.

هل هناك مبدأ واحد يصنع كل هذا الفارق؟

هل يكمن السر في الإجراء المتخذ؟ هل يستمر الناس طول اليوم في الكدح وهم يشعرون باليقين من أنهم سينجحون في النهاية؟

هل يكمن السر في كلامهم الناعم خلال تعاملهم مع الناس؟ هل كل هؤلاء الناس الذين لديهم ابتسامة كبيرة يحققون الإنجاز بشكل تلقائي؟

هل من حظ المرء الجيد أن يمتلك

- شخصية سامية؟
- أو تعليماً عالياً، أو رسمياً؟
- أو معدل ذكاء مرتفعاً؟
- أو يكون مدعوماً بواسطة أب روحي مؤثر؟
- أو يولد لأسرة ثرية؟

بينما قد تكون كل هذه العوامل قد أسهمت في نجاح الكثيرين، بشكل فردي وجماعي، فلا يمكن أن ينسب النجاح إلى عامل محدد وحيد.

يمكن أن تكون تعريفات النجاح كثيرة. لكن أفضل تعريف وفق ما أعتقد هو:

الإدراك التدريجي

للأهداف

المثمرة، والمفيدة، وذات القيمة، والمحدد مسبقاً،

والتي وضعها الفرد لنفسه/نفسها

وسيستمر في السعي وراءها،

بغض النظر عما قد يقوله أو يفكر به أو يفعله

الأشخاص الآخرون.

النجاح هو نتيجة لعوامل مركبة كثيرة. مثل الألماس. فإن وجود واتحاد عوامل متعددة تؤدي إلى تحويل الكربون إلى بلورات، ويولد الماس. وبالتنويع بين هذه العوامل، ينتج أنواع مختلفة من الماس من الشفاف إلى النصف شفاف، بعضه أبيض، والبعض بلا لون، والبعض أصفر أو أزرق أو أخضر. بالإضافة إلى هذه المجموعة المتنوعة من الجواهر، فهناك أيضاً ألماس أقل درجة، قليل التبلور، أو أقل جودة، أو متكسر، أو مليء بالكربون (الألماس الأسود) والذي يتدرج من الرمادي إلى الأسود إلى المعتم.

وكي نكتشف هذا الألماس، مثلما الحال مع الذهب الذي تكلمنا عنه سابقاً، فعلينا أن ننخرط في تنقيب جاد وتحديد لمكان الألماس واستخراجه ومعالجته.

إن الطريق نحو أي مقياس للنجاح يكمن أيضاً في المعالجة المنهجية. إن

النجاح، مثل الألماس، لابد وأن يظهر.
دعنا ننظر بشكل أقرب إلى تعريفنا.
إن النجاح له صلة ***بالأهداف***.
وحدها الأهداف يمكنها أن تخبرني إذا ما كنت ناجحاً أم لا. هل أعرف ما أريد أن أنجح به. بدون معرفة ذلك، كيف يمكنني. أو كيف يمكن لأي شخص آخر أن يقول إذا ما كنت ناجحاً أم لا؟
هل أعرف أهدافي؟ هل فكرت فيها وخططت للعمل للحصول عليها؟ هل أعرف ما الذي أريد تحقيقه على المدى القصير بالإضافة إلى ما أوده على المدى البعيد في حياتي؟ هل خططت بشكل واعٍ أو غير واعٍ، بشكل منهجي أو غير منهجي لذلك؟
الآن، لنتحدث عن الإدراك التدريجي.
لا يتم إنجاز أي شيء في لمح البصر، بلا أي مجهود. إن فعل هذا يستلزم بذل الوقت والمجهود. وتأتي النتائج بشكل تدريجي. وأيضاً الإنجاز. لهذا السبب، يجب أن يكون الفرد واعياً لأهدافه، طويلة المدى وأيضاً قصيرة المدى. ثم بعد ذلك يتم البدء في الإجراءات والعمل الموجه نحو الحصول عليها.
لكن هذه العملية ينبغي أن تمر باختبار من أربع خطوات:
هل هذا الإنجاز مثمر؟
هل العلاقة بين الوقت والمجهود (المدخلات) والنتائج (المخرجات) التي حصلت عليها تصب في مصلحتي؟
هل هذا الإنجاز مفيد؟
هل يمكنني أن أستخدم المكاسب من هذا الإنجاز في منحى أو آخر من حياتي؟
هل هذا الإنجاز ذو قيمة؟
هل هذا الإنجاز يستحق كل الوقت والمجهود المبذولين للحصول على الهدف؟
هل هذا الإنجاز محدد مسبقاً؟
هل كل ما سأحصل عليه من مكاسب هو جزء لا يتجزأ من هدف واضح تم تحديده بشكل مسبق؟
الآن لنتحدث عن *"والتي وضعها الفرد لنفسه/نفسها"*.
هل وضعت هذه الأهداف بنفسي وأنا سعيد بأنني وضعتها؟
وسأستمر في السعي وراءها بغض النظر عما قد يعتقده أو يقوله أو يفعله الآخرون.

وهل سيكون الناتج من كل هذا مقبولاً بالنسبة لي كجزء من نجاحي؟
الأكثر من هذا، *إن النجاح مرتبط بالقدرات والأهداف.*
هل يعني النجاح المالي امتلاك الكثير من المال لتضييعه؟
كان رئيس مجلس الإدارة يهنئ المدير الجديد. في خطابه قال: "السيدات والسادة. لقد ترقى هذا الشاب إلى منصب المدير التنفيذي في خلال فترة قصيرة بلغت ثلاث سنوات. دعونا الآن نهنئه". تصفيق، تصفيق، تصفيق. "الآن دعونا ندع مديرنا التنفيذي الجديد ليقول لنا كلمات قليلة".
بعد هذه الكلمات، وقف المدير التنفيذي وقال: "أشكرك على كل الأشياء الرائعة التي قلتها عني". هل هذا هو النجاح المادي، أم هذا نجاح على الإطلاق؟
لا. بالتأكيد هو ليس كذلك.
النجاح المادي هو درجة من تبادل الفعالية. إنه ليس نتيجة جني المال. *بل إن جني المال هو نتيجة للنجاح المادي.*
النجاح المهني ليس نتيجة للحصول على الترقيات. *النمو والترقيات والوصول إلى الأهداف هي نتائج النجاح المهني.*
إن النجاح الاجتماعي ليس نتيجة للوصول إلى المناصب. بل *استحقاق المناصب الاجتماعية والوصول إليها هو نتيجة النجاح الاجتماعي.*
لقد اكتشف الكثير من الأفراد أنهم بالرغم من أن لديهم الثروة الكبيرة، إلا أنهم ليسوا ناجحين لأنهم مجدبون من الناحية الفكرية أو الروحانية، أو منبوذون اجتماعياً، أو غير مستقرين عاطفياً، أو يشعرون بالنقص جسدياً، أو مرفوضون من أسرهم.
إن النجاح رحلة وليس مقصداً.
لقد فهم الناجحون بحق النجاح على أنه أكثر من مجرد الحصول على المال، والملكيات، والمنتجات التي يستطيع المال أن يشتريها.
لقد وجد البعض النجاح في عملهم.
لقد وجد البعض النجاح في الرحلة نفسها.
لقد وجد البعض النجاح في المعايير القصوى للتميز المتناغمة مع القيم التي يعيشونها.

و... الناس المختلفون يعتمدون على مقاييس مختلفة

لدى كارل ديور سمعة عالمية بأنه يضع الشركات المتعثرة على الطريق نحو تحقيق أرباح مستقرة. واحد من أكثر نجاحاته شهرة كان عملية إنقاذ شركة يو كيه

جينسون موتورز المحدودة في ١٩٦٨-١٩٧٠. أعماله الأخرى تتضمن إعادة تنظيم أكبر سلسلة محلات لبيع المجوهرات بالتجزئة في أوروبا، ورفع مبيعات إندا استريال لصناعة التجهيزات خلال ثماني سنوات تشغيلية، ورفع إنتاجية ومبيعات شركة نسيج ألمانية بنسبة ٦٠٠ في المائة.

في كتابه، Management Kinetics، كتب كارل ديور عن إنتاج التجهيزات الصناعية:

ربما أراد الرئيس أن يتخلص مني. على أي حال، فقد أوصلتني توصيته إلى وظيفة مدير الإنتاج والهندسة العام. في الخامسة والعشرين تخلصت من هندسة المبيعات، تخليت عن التدريب، وتوجهت بحماس إلى الإدارة. لقد عملت ١٢-١٥ ساعة يومياً، ارتكبت الكثير من الأخطاء، لكني كذلك فعلت بعض الأشياء الصحيحة التي جعلت الشركة تنتقل من قيمة إجمالية صافية قدرها سالب ٥٠٠٠٠ دولار إلى مرحلة بعدها بثلاث سنوات حيث باعها الرجل العجوز بثلاثة ملايين دولار. أصبحت شركة صناعة العربات الآن شركة مشهورة لصناعة الماكينات.

إن كارل ديور هو واحد من الناس الذين نطلق عليهم "كاشفوا مواضع الخلل". لقد تعلم داخل عالمه الخاص الخليط الذي يجعل النجاح ممكناً.

وعند وصفه لهذا المنحى من الشخصية، اقتبس كارل ديور كلمات روديارد كيبلينج:

"لابد وأن يتبع الأحمق النزعة الطبيعية التي خلق عليها (وهذا ينطبق علي وعليك!)".

إن الكلمة الفعالة هنا هي طبيعية.

بمَ أقيم نفسي في فهم النجاح اليوم؟

درجاتي	٠	١	٢	٣	٤	٥

١٤

صورة الذات

> *"الإنسان مخلوق متفرد. إن لديه مجموعة المواهب التي تجعله فريداً بين المخلوقات الأخرى. لهذا فهو على عكسها ليس مجرد صورة في منظر طبيعي. بل هو مشكل هذا المنظر".*
>
> **جاكوب برونوسكي**
>
> **عالم بريطاني**

من المهم أن نفهم المزيد عن مفهوم صورة الذات. وكيف يؤثر على الطريقة التي نتشكل بها. إن الحقيقة هي أننا دائماً ما نتأثر ونقع تحت سيطرة صورة الذات.

تعكس صورة الذات الخاصة بك الاتجاهات التي لديك على وجه العموم. مجموعة الفرضيات الموحدة المتبلورة التي كونتها عن قدراتك في الكثير من المجالات. إنها الصورة التي رسمتها لنفسك، وهي شيء ترفض أن تتخلى عنه.

إن صورة الذات هي السقف الذي فرضته على الفعالية التي بها يمكنك أن تستخدم قدراتك الحقيقية.

معرفة صورة الذات

في الصفحات التالية، ستجد قائمة مراجعة تصف جوانب صورتك الذاتية. إن هذه الجوانب مشروحة أيضاً.

اكتب في "مجموع اليوم" الدرجات معطياً نفسك تقديراً من صفر إلى ١٠٠. ستكون لديك الفرصة كي تراجع هذا مرة أخرى بعدها بستة أشهر.

انتقل بسرعة أثناء قراءة كل جزئية. لا تقضِ الكثير من الوقت في التفكير واتخاذ القرار بشأن كل جزئية. اكتب الرقم الأول الذي يأتي على عقلك الواعي. سيزودك عقلك الباطن بالإجابة ما أن تبدأ في القائمة.

لا توجد إجابات خطأ أو صحيحة هنا. إن ما يهم هو وجهة نظرك التي تتبناها عن نفسك اليوم.

هذه القائمة تهدف بشكل تام إلى تقييمك الشخصي فحسب. ليست هناك حاجة لأن تعرضها على أي شخص آخر.

معرفة صورة الذات

		الدرجات تعبر عن الحد الذي تعتبر نفسك عنده إيجابياً بشأن صفة معينة. الحد الأعلى للدرجة ١٠٠	
		اليوم	**بعد ٦ أشهر**
١.	**قبول الذات** (أنا أحب نفسي على ما هي عليه اليوم).	ــــ	ــــ
٢.	**قدرتي وحضور الذهن من أجل التلفظ بالشيء الصحيح** (أعرف أنه يمكنني الاعتماد على ذاتي الداخلية في إرشادي إلى أن أتصرف وأسلك بالطريقة الأكثر مناسبة كلما دعت الحاجة إلى ذلك).	ــــ	ــــ
٣.	**الكفاءة في العمل** (أنا قادر على أداء كل المهام المسئول عنها بأكثر الطرق مهارة وفعالية وإنتاجية).	ــــ	ــــ

٤.	**الاستمتاع بمقابلة الناس** (أستمتع بالفعل بمقابلة الناس والتفاعل معهم سواء كنت أعرفهم أم لا).	___ ___
٥.	**الكفاءة في إدارة وقتي** (لا أحتاج بشكل عام إلى تقديم أعذار مثل "لم يكن لدي وقت". تعليقاً على عدم إنجازي للمهام المسئول عنها. أنا أقوم على وجه العموم بكل مهامي في حدود الوقت المتاح لي/ التي حددتها لنفسي).	___ ___
٦.	**الاستمتاع بأداء العمل** (على وجه العموم. أنا سعيد بالانخراط في العمل الذي أقوم به. أستمتع بالعمل الذي يعطى لي فيه قدر المسئولية الكافية كي أقوم به).	___ ___
٧.	**منشغل في عملية تنمية ذاتية مستمرة** (على وجه العموم، أتعلم دائماً طرقاً ووسائل لجعل نفسي شخصاً أفضل وأكثر كفاءة. لهذا الغرض، أنا أقرأ، وأستمع، وأناقش، وأحضر الندوات التدريبية وأنا دائماً متيقظ).	___ ___
٨.	**أعرف ما الجيد بالنسبة لي ويمكنني على وجه العموم أن أؤكد ذاتي** (بشكل عام، أستطيع أن أتكلم عن نفسي دون الشعور بالذنب ودون أي نية للتسبب في إيلام الآخرين. أعرف أيضاً كيف أطالب بحقوقي دون أن أورط نفسي في مشاحنات أو إدانة. بالرغم من أني حازم جداً، فأنا بشكل عام لا أتسبب في ألم الآخرين عن قصد).	___ ___
٩.	**أحافظ على ابتهاجي عادة** (أؤمن فعلياً بأن الحياة خلقت كي نستمتع بها بغض النظر عن الظروف التي حولنا. وأنا أجد الكثير من الأشياء الرائعة من حولي وأنا سعيد بها).	___ ___

١٠.	**الاستمتاع بالقرب من الطبيعة** (أشعر بشعور رائع عندما أكون في أحضان الطبيعة وبين عناصرها. أنا أحب الأشجار، والجبال، والأنهار، والنزهات، وإقامة المعسكرات، والخروج في الهواء الطلق).	___ ___
١١.	**القدرة على غرس الثقة عند الآخرين** (يميل الناس عادة إلى الإيمان والثقة بي. أنا أيضاً أشعر بأنني أهل لهذه الثقة، وذلك بسبب الطريقة التي أفكر وأتعامل مع الناس بها بشكل عام. أنا أستحق أن يثق بي الآخرون).	___ ___
١٢.	**القدرة على كسب المال** (أعرف أن المال ضرورة وأنا قادر على كسبه كلما احتجت إليه. أنا أيضاً أفهم قيمة المال وعادة ما أعرف كيف أستغله استغلالاً حسناً).	___ ___
١٣.	**القدرة على تخيل احتمالات وبدائل جديدة** (أنا لا أعلق عادة في عمل الأشياء بطرق معينة فحسب. عادة يمكنني التفكير في الكثير من الطرق البديلة. أنا منفتح على الاقتراحات وراغب في التجريب).	___ ___
١٤.	**الشجاعة لتغيير وتشكيل العادات** (أدرك أهمية السيطرة على عاداتي. أنا لست عبداً لعاداتي. لدي الشجاعة كي أجرب، وأغير، وأبتكر عادات جديدة وهذا من شأنه أن يساعدني لتحقيق المزيد من الإنجاز).	___ ___
١٥.	**الاعتماد على الذات** (على وجه العموم، أنا لا أميل إلى لوم الآخرين على فشلي. أعلم أنه يمكنني الاعتماد على مواهبي وعقلي كي يدعماني عندما تظهر المشكلات. أنا أعتمد على نفسي أكثر من اعتمادي على الآخرين).	___ ___

١٦. **المحافظة على علاقة أسرية صحية** (أحب أسرتي وأسعد بتواجدي معهم. على وجه العموم، لا توجد صراعات خطيرة داخل أسرتي بسببي. أشعر بالسعادة لمحافظتي على علاقة أسرية صحية).	___	___
١٧. **السيطرة على تصرفاتي** (أعرف الطريقة التي أتصرف بها عامة. لدي بالفعل تحكم جيد في نفسي. أنا لا أستثار بسرعة نتيجة ما يفعله الآخرون أو ما يقولونه أو يفكرون به أو يفعلونه.	___	___
١٨. **على علم بمشاعري** (أستطيع أن أحدد مشاعري عادة. أنا أعرف عادة كيف يشعر الآخرون أيضاً. ليس لدي صعوبات في تقبل مشاعري. أنا مراع لمشاعر الآخرين أيضاً).	___	___
١٩. **الثقة بالنفس** (عادة أشعر بثقة كبيرة في قدرتي على مواجهة العالم والتصرف بشكل مناسب. أنا أعلم بشكل فعلي أن لدي القدرة. أنا أعتمد على نفسي وعلى قدراتي. أنا لا ألوم الآخرين على وجه العموم على الصعوبات ومرات الفشل التي منيت بها.	___	___
٢٠. **القدرة على الاسترخاء** (أنا عادة لا أخلق توترات غير مرغوبة داخلي، أو لمن حولي. عندما أواجه الصعوبات، أفكر بهدوء وأجد طرقاً عملية لحل المشكلات. أنا أحافظ على هدوئي، ورباطة جأشي، وصفائي. أنا أيضاً أعرف طرقاً عملية للمحافظة على الشعور بالهدوء والراحة).	___	___
الآن، اجمع المجموع الكلي واقسمه على ٢٠.	___	___
مجموع درجات صورة الذات لدي:	___	___

١٥

التهيئة

"أن تظل محتفظاً بهويتك، في عالم يفعل كل ما بوسعه ليل نهار كي يحولك إلى شخص آخر، فهذا يعني أن تقاتل في المعركة الأقسى التي يمكن لأي إنسان أن يقاتل فيها، وألا تتوقف عن القتال أبداً".

إي إي كمينجز
شاعر أمريكي

لقد ولد كل منا حراً، فريداً، مليئاً بالعفوية، والإبداعية ولديه الاستعداد للتعلم. إننا ملآى بالحياة، والشغف لتعلم الأشياء الجديدة، ولهذا نتعلم قدراً كبيراً خلال السنوات الأولى. إذ تكون لدينا الرغبة في لمس كل شيء، في أن نشعر، ونتذوق، ونشم، ونسمع، وتكون لدينا الرغبة في تجربة تنوع وثراء الحياة. يرتقي الفضول إلى أقصى درجاته أثناء هذه السنوات بينما الإنسان طفل صغير. ونحن نتعلم إلى أقصى درجة أثناء هذه السنوات أيضاً.

لكن ما الذي يحدث لهذه المواهب المميزة أثناء عملية النمو وصولاً إلى الرشد؟

تأثير الأسرة

منذ لحظة الميلاد تقريباً، يخضع كل واحد منا لتهيئة من خلال التأثيرات المحيطة بنا. الأسرة، والأصدقاء، والمجتمع، والمؤسسات، وتقريباً كل شيء نتواصل معه يؤثر فينا.

إننا نتغير بالتهيئة من "التأثر" وليس بمحاولات مقصودة لقولبة استجاباتنا. الأب، الأم، الإخوة، الأخوات، الأعمام، والأقارب، كلهم لهم أثر علينا خاصة أثناء طفولتنا.

من خلال ضرب المثل، أو الكلمات، أو النصائح، أو المناقشات، أو الإقناع، تعطينا عائلاتنا أفكاراً عما نتوقعه من أنفسنا. ولسوء الحظ، كانت بعض هذه الأفكار قاصرة جداً في مجالها.

دعنا نتحدث مثلاً عن عادات التغذية للأفراد من حولنا. إنهم يختلفون من حيث الكثير من الطرق، وأنا لا أتكلم هنا فقط عن اختلاف أذواقهم. البعض يأكلون اللحوم، والبعض لا يأكلونها. بشكل عام، يطلق على بعض الناس أنهم نباتيون وغير نباتيين.

بين النباتيين أنفسهم، هناك الكثير من الاختلافات. في الهند، هناك البعض ممن يعتقدون أن لحم السمك نباتي ويستمتعون بأكله. هناك بعض النباتيين الذين لا يمسون البصل، والبطاطس، والخضراوات التي تنمو تحت التربة.

بالنسبة لغير النباتيين، فكلما قل الحديث عنهم كان أفضل. فهناك هؤلاء الذين يشتهون أكل اللحوم، لكنهم لا يمسون لحم البقر ولحم الخنزير. وهناك من يأكلون لحوم البقر ولا يقربون لحم الخنزير. ودعك من هؤلاء الذين لا يترددون في أكل لحوم الجياد، والضفادع، وحتى الثعابين.

إن مجرد مناقشة هذا الموضوع قد يترك أثراً مقززاً للنفس، مصيباً بالغثيان لبعض منا. أليس الموضوع كله عملية تعود؟ فقد تعودنا جميعاً التصرف من خلال مجموعة معينة من الطرق. في لحظة ما، نشعر أن مجموعة الطرق التي نتعامل بها قد أصبحت مقدسة ولا يمكن تغييرها. وكل شيء يرى بشكل مختلف عما اعتدنا عليه قد يعتبر شيئاً مقيتاً أو مرفوضاً. أليست كل تلك الأمور أموراً آتية نابعة من التعود لا أكثر؟

دعنا نأخذ الدين كمثال آخر. إن الدين بحق هو مسار للوصول إلى الله. من الصحيح أيضاً أن جميع الأديان تخبرنا بأن الله واحد. إذا كان الأمر كذلك، فلمَ هناك الكثير من الصراعات والانقسامات تحت اسم الدين في كل أنحاء

العالم؟ لماذا كان وما يزال كل هذا القدر من القتل، والكراهية، وإراقة الدماء؟ لماذا يوجد الكثير من عدم التسامح؟ هل تتفق هذه الأشياء كلها مع الدين؟ فوق ذلك، لمَ تتمسك الغالبية بهذه المجموعة من الطرق وتعتبر أن طرق الآخرين خاطئة وآثمة؟ هل ترى أثر عملية التهيئة والتعود؟

يعمل كل نظام اجتماعي على تهيئة أفراده كي يفكروا، ويؤمنوا، ويتصرفوا بمجموعة من الطرق. وأغلبهم يعتقد أن تلك الطرق التي يمارسها الآخرون هي طرق خطأ، بل يصلون إلى حد إدانتها. تقوم المعارك وحتى الحروب بسبب هذا النوع من التهيئة. لمَ يقع القتال بسبب أن شخصاً اختار أن يتصرف بطرق مختلفة عن تلك الطرق التي تبنيتها؟ ألا ترى أن آثار التهيئة موجودة في كل مكان؟

إن التأثيرات الأسرية تخضعنا إما لنوع إيجابي وإما لنوع سلبي من التهيئة.

لماذا نميل إلى أن نمشي فقط على الأرصفة الموجودة في الطريق؟ من خلال التهيئة نعرف أن هذا يساعد في حمايتنا.

لماذا نقود سياراتنا ومركباتنا على الطرق المحددة بالفعل بواسطة المجتمع؟

لماذا نتبع بشكل جدي الكثير من القواعد والتنظيمات؟

إن التهيئة ليست كلها بالسيئة أو السلبية. لكن بالتأكيد هناك الكثير من الطرق التي تخلق الكثير من مواطن القصور غير المرغوبة دون أن نكون واعين لها؟ في بعض الأحيان، قد نعي هذه المواطن، لكننا لا نقوم بأي مبادرات كي نقوم ولو بذرة تغيير بشأنها. هذا هو معنى التهيئة بالنسبة لك، وبالنسبة لي.

لحسن الحظ، بالنسبة لهؤلاء الذين يعملون بالتزام لتنمية شخصية رابحة، يمكن التغلب على أغلب عمليات التهيئة السلبية التي حدثت في الطفولة، ما عدا الخبرات الصادمة بشدة والتي حدثت في الطفولة المبكرة.

البيئة والهيئات

هناك الكثير من المؤسسات الخارجية أيضاً التي تترك أثراً كبيراً على شخصية الفرد. في المدرسة، يؤثر فينا المدرس والطلاب الآخرون وهؤلاء الذين يصبحون أصدقاءنا، ويخضعوننا للتهيئة. في الحي الذي نسكن به، يؤثر علينا هؤلاء الأشخاص الذين نتفاعل معهم بشكل متكرر. تتغير المشاهد، تتغير الأسماء، لكن التأثيرات تستمر في إصابة سلوكياتنا بوابلها.

بالتأكيد. ليست كل التأثيرات سيئة. هناك الكثير منها جيد. لكن المحافظة على هويتنا الفعلية وتنمية قدراتنا الفطرية تصبح التحدي الحقيقي أثناء نمونا إلى أقصى درجات النمو.

إن هذه معركة علينا أن نستمر في القتال بها وألا نتوقف عن القتال أبداً.

تحقق من أثر التهيئة التي تعرضت لها

هل أنت مهيأ كي تفكر وتتصرف بشكل متصلب؟

هل مازلت تملك المرونة اللازمة كي تحصل على المتعة من العيش؟

حاول أن تحل الألغاز التالية:

١. وضعت فتاة صغيرة عملة صغيرة (٢٥ بيزة) في زجاجة فارغة، وأغلقت الزجاجة بسدادة فلينية، وتحدتني أن أخرج العملة دون كسر الزجاجة أو شد السدادة الفلينية.

جربت طرقاً عديدة لمدة ١٥ دقيقة تقريباً ولم أستطع القيام بالمهمة.

عندما يئست، أخذت الزجاجة وحلت المشكلة في ثوانٍ قليلة. كيف فعلت ذلك؟

٢. إذا كان بإمكاني أن أبني حائطاً مربعاً حول قطعة أرض مساحتها فدان واحد بارتفاع معين بحمولة ١٢ شاحنة من الطوب، فما مساحة الأرض المربعة التي يمكنني أن أبني حولها حائطاً بنفس الارتفاع بحمولة ٢٤ شاحنة من الطوب؟

٣. حدد *اللون/درجاته الداكنة/درجاته الفاتحة* المتضمنة في كل من الجمل التالية.

تحتوي كل جملة على لون مختلف. ولن يتكرر اللون نفسه مرتين.

التحدي بالنسبة لك هو أن تضمن أن تكمل اللعبة بكاملها في ١٠ *دقائق*. انظر إن كان بإمكانك أن تحقق ذلك في حدود الوقت المتاح.

أمثلة

- الصحفيون المستقلون يباشرون تحرير *الصحيفة* بسرعة أكبر. (أحمر)
- ثم لاحظوا أن *الغوغاء* يفتقدون إلى القيادة السليمة. (أسود)

الآن أكمل القائمة:

١. بعدما أسرف في الشراب، بدأ رينولد في الرقص بشكل أسرع.
٢. بالنسبة للقس، والشرطي، كان الإقتناع أمراً طبيعياً.
٣. عندما تترك أحمق يدلك، ستضل الطريق.
٤. ما أن أطلق الصراخ المرتفع، حتى طارت بومات من الشجرة.
٥. الحمقى يحكون رءوسهم، ويقرضون الحشائش، ويأكلون بسرعة.
٦. ثم جاء دور جوج -وهو أكبر من شارما- الذي كان ماهراً جداً في الغناء.
٧. أطلق كل من تشاران وسيارته زمجرة عندما كان مستوى البنزين عالياً.
٨. مع وجود القليل من الطعام، ووسائل هزيلة للترفيه، ما الذي تتوقعه منهم غير ذلك؟
٩. من هذا الوقت وصاعداً، ضيقت جميع القوانين الجديدة على صناعة الترفيه بشكل سيئ.
١٠. في صباح الأحد من كل أسبوع، يتوجب عليه أن يثني ملابسه، وينزع الأعشاب الضارة ويروي الحدائق.
١١. بالرغم من أنه عضو مجمع أدبي متمرس، إلا أن باتيرام مالي يفتقد إلى حس الدعابة.
١٢. أوضحت التحريات أنه في محافظة غانا، أصبح الكثير من الفلاحين أغنياء.
١٣. حتى صنبور المياه، كي يتوافق مع بقية التجهيزات الأخرى، تعطل.
١٤. تنص القاعدة على أن التفاحة التي تنمو للداخل، والكمثرى التي تنمو للخارج لا يتم جمعها.
١٥. كان مسروراً بأنه على الأقل استطاع أن يرى روما من خلال النوافذ.
١٦. ما أن رأى حبيبته، جرى لوبو رويداً باتجاهها.
١٧. عاش باولو ولولو في النهاية القصوى من الشارع.
١٨. لم يفكر أحد في إقامة ظلل لحماية القمح من المطر.
١٩. يمكن أن تكون أي معلومة أخرى غير صحيحة، لكن أجود البندق كان يأتي من بوندا.
٢٠. لماذا ينبغي على السلاح أن يقوم بالمهام؟
٢١. الآن بعدما صارت الشهادة في يده، استأنف ناريندر بوتش ممارسته كمتخصص في الطب.

٤. هل يمكنك اكتشاف رابط ذي دلالة بين كلمة ALTERNOSIPY والكلمات التالية؟

Assertive	Enthusiastic	Immaculate	Lofty
Natural	Observant	Poised	Refined
Skilful	Tenacious	Youthful	

الإجابات على " تحقق من أثر التهيئة التي تعرضت لها" الوارد بالصفحات ٨٩-٩١.

١. لقد دفعت السدادة الفلينية إلى الداخل. ٢. أربعة أفدنة ٣-١ رمادي

٣-٢ نحاسي ٣-٣ أسمر ٣-٤ أصفر ٣-٥ بني

٣-٦ ذهبي ٣-٧ قرمزي ٣-٨ أخضر ٣-٩ أبيض

٣-١٠ أزرق نيلي ٣-١١ أرجواني ٣-١٢ فضي ٣-١٣ وردي

٣-١٤ لؤلؤي ٣-١٥ كرومي ٣-١٦ برتقالي ٣-١٧ زيتوني

٣-١٨ بني فاتح ٣-١٩ كستنائي ٣-٢٠ بنفسجي ٣-٢١ أصفرمؤكسد

٤. الإجابة السهلة التي سيجيبها أغلب الناس هي أن "الحروف الأولى من كل الكلمات إذا ما جمعت مع بعضها فإنها تصنع كلمة ALTERNOSIPY".

لكن الإجابة الأفضل، أنه "إذا ما أعيد ترتيب الحروف في كلمة ALTERNOSIPY، فإنها سوف تقرأ PERSONALITY والكلمات المعطاة هي أوصاف للشخصية".

١٦

تؤثر معتقداتك على أسلوب لعبك لدورك

"الظلم، الفقر، الاستعباد، الجهل، كل هذه الأشياء يمكن أن تعالج بالإصلاح أو الثورة. لكن الناس لا يعيشون فقط كي يقاتلوا الشر. إنهم يعيشون لتحقيق أهداف إيجابية، منها الفردي ومنها الجماعي، مجموعة متنوعة من هذه الأهداف. نادراً ما يمكن توقعها، وأحياناً ما تكون متناقضة".

السير إيسايا برلين
فيلسوف بريطاني

يكمن خلف كل قرار تصنعه، أو إجراء تتخذه معتقدات عن الطبيعة الإنسانية والسلوك الإنساني. وقد تكوّن الكثير من هذه المعتقدات في فترة طفولتنا كجزء من عملية التهيئة التي مررنا بها.

وجانب مهم من عملية التهيئة هذه هو تنمية صورة الذات. تتضمن صورة الذات الخاصة بك أفكارك عن الطريقة التي ينبغي أن تلعب بها الأدوار المنوطة بك في الكثير من المواقف التي تمر بها خلال الحياة اليومية.

كمثال، دعنا نتحدث عن منى.

منى هي الابنة الوحيدة لأمها المتغطرسة المسيطرة. أبوها رجل بسيط هادئ اختار أن يظل مشاهداً صامتاً في البيت وشخصاً تابعاً لزوجته. من النادر أن تراه يعبر عن رأيه أمام زوجته.

زعمت أم منى دائماً أن ابنتها هي أجمل فتاة في العالم بأسره. لكنها لم تكن تعطي منى أي فرصة أياً كانت كي تعبر عن مشاعرها. كان على منى دائماً أن تعزف على نفس الوتر الذي تعزف عليه أمها.

تعاقبت السنون. كبرت منى وأصبحت اليوم زوجة، متزوجة بشاب ذكي متعلم. وقد كانت سعيدة بحق في رفقة زوجها المحب روبرت. لقد عاشا كلاهما حياة سعيدة في المنزل الخاص بهما في تشيمبور، والتي كانت على بعد أربعة أميال من منزل أمها في ماهيم.

لكن أمها لم تكن تتقبل أن منى أصبحت الآن سيدة مستقلة بنفسها، وأنها تدير شئون منزلها الخاصة بها. دعنا نرَ ما الذي حدث بينهما.

ما أن يأتي يوم الجمعة حتى تستقبل منى رسالة من أمها: "عزيزتي، تعالِ من فضلك لزيارتنا في ماهيم. ستقضين أنت وروبرت عطلة نهاية الأسبوع معنا".

تريد منى أن تقول لا، لكن ليس لديها الشجاعة الكافية كي تقول ذلك. كان روبرت قد بدأ يعرب عن عدم سعادته بقضاء عطلات نهاية الأسبوع مع أم منى. لكن لأنه كان يحب منى فلم يكن يستطيع سوى أن يدمدم ويتذمر بشكل غير مباشر. كان يستوعب الموقف. لهذا، كانت منى تطيع والدتها رغم أن هذا كان يتم بتردد. وبعد أن تصل إلى بيت أمها، كانت تضطر إلى الاتصال بروبرت في مكتبه كي يأتي إلى منزل أمها ليقضي معهم عطلة نهاية الأسبوع.

وفي أي وقت كانت منى تعتذر فيه عن عدم الذهاب إلى بيت أمها، كانت أمها تقاطعها، وكانت منى تُعامل بشكل ماكر فتضطر إلى أن تقول "نعم" لمطالب أمها.

إن القيد الأساسي لدى منى اليوم هو اعتقادها "لا ينبغي أن أقول أي شيء يجعل أمي تكرهني". كان لديها هذا المعتقد القوي بشكل مفرط فتحت أي ظروف لم تكن لتعبر عن مشاعر لا تستحسنها والدتها. كانت علاقة منى مع زوجها تتعرض لتوترات غير مرغوبة. ولم يكن لدى منى أي فكرة عن أي شيء تفعله كي

تتعامل به مع الموقف. كانت تستطيع فقط أن تترجى زوجها كي يفهم ويستمر في تسامحه مع أمها.

لقد تكونت معتقدات وسلوكيات منى عندما كانت فتاة صغيرة. كانت سلوكياتها تُدعم كي تهرب من الصراعات ولا تزعج أي شخص آخر. خاصة أمها. لقد تعلمت فقط أن تصبح ودودة ولطيفة. ومن هنا بدأت مشاكلها.

لقد تغير دور منى في النظام الآن. لقد أصبحت زوجة. لهذا، فبدلاً من تجنب الصراعات الشخصية، فمن المتوقع منها الآن أن تواجه هذه الصراعات وتحلها. بدلاً من تفادي القرارات المثيرة للخلاف، عليها أن تجد طريقة تتقبل بها هذه القرارات. بينما كان النظام في السابق مقاماً كي تكون منى "مرضية لأمها"، فقد أصبح ينظر إليها الآن على أنها مسئولة بما يكفي لعمل أشياء لا تهدف ببساطة إلى إسعاد الآخرين، ولكن كي تكون زوجة جيدة.

كانت النتيجة زوجة غير سعيدة، وزوجاً على نفس الدرجة من التعاسة تمزقهما مشاعر الذنب والغضب والإحباط.

دعنا نبين بنية ذلك بشكل أكثر دقة لفهم أفضل.

تبدأ المشكلة بالمعتقدات ووجهات النظر.

كانت العوامل المحددة التي أسهمت في هذه المعتقدات ووجهات النظر هي:

---

١. *صورة الفرد عن ذاته كما يراها، وكما يرغب في أن يكون.*
٢. *المدركات: خبرات الواقع، سواء كانت حقيقية أو محرفة.*
٣. *حاجات الأنا.*
٤. *حوافز الفرد؛ الدوافع الأساسية.*
٥. *الصورة التي يراها الفرد عن الأسرة، والمجتمع، والرسالة، والحاجات.*
٦. *رد الفعل على المواقف التي تنطوي على صراعات.*
٧. *خبرات الفرد الماضية.*

الآن آثار التهيئة:

التفسيرات	الشعار
الإلزامات	التوجهات
الحاجة إلى الحب والاحترام	قواعد الأسرة
الأخلاق، المفروض والواجب	العادات/الأعراف
الحاجة إلى القبول الاجتماعي	الإجحاف

الأفعال الناتجة

هجوم	تهرب	حل المشكلات منطقياً	اتفاق	خضوع	تقهقر

كما نرى بوضوح من خلال هذا التحليل. لقد اختارت منى خطوة متطرفة هي التقهقر في قوقعتها وبهذا بقت في معاناة.

على النقيض من هذا، فالحل لهذا الموقف ليس اتخاذ موقف الهجوم المتطرف أيضاً. هذا من الممكن أن يجرد منى من الإنسانية ويجلب معاناة أكثر لها وللناس الذين تحبهم.

إن موقف التقهقر يعرف بأنه موقف سلبي. وموقف الهجوم يعرف بأنه موقف عدائي. إن الحل ليس أياً من هذين الموقفين. إن الحاجة الأساسية هي الوصول إلى طريقة "حل المشكلات منطقياً". وهذا هو -إذا ما أردنا كلمة أفضل- ما يعنيه المصطلح "أن تكون حاسماً".

إذا لم يتم فهم **الحسم** بشكل صحيح، فإنه سيفهم على أنه درجة من درجات **العدوانية**. إن العدوانية والحسم طريقتان مختلفتان. وبالتالي. فالمعنى الأوضح للحسم هو أن يكون الفرد لطيفاً وقوياً. هذا هو ما نعنيه، أن يكون لطيفاً وقوياً في نفس التوقيت، *بدون أي مشاعر ذنب وبدون أي نوايا للتسبب في إيذاء الآخرين*.

دعنا نرَ ما الذي حدث حين أصبحت منى لطيفة وقوية مع أمها. عندما أصبحت حاسمة.

في صباح يوم جمعة جديد. يرن الهاتف وتلتقطه منى.

"منى، يا عزيزتي، أنا أمك. تعالِ وزوريني في ماهيم. قد تقضين معنا عطلة نهاية الأسبوع".

في هذا التوقيت كانت منى قد تدربت على أن تكون حاسمة.

ترد قائلة: "أمي، أتمنى لو أستطيع المجيء، لكنني لا أعتقد أنني سأستطيع أن آتي".

"ما الذي تعنينه، لن تستطيعي المجيء؟ *ألم تعودي تحبين أمك؟*".

"أمي الحبيبة، أنا أحبك. لكن روبرت أخبرني أن لديه خطة أخرى لعطلة نهاية الأسبوع. لذا، لن أستطيع أن آتي".

"لا يجب أن تتحدثي مع أمك هكذا. ماذا أفعل بكل الخضراوات التي اشتريتها من أجلكما؟".

"نعم يا أمي. ما الذي سيحدث للخضراوات؟ لكنني أحبك يا أمي. كل ما كنت

أقوله أنني لن أستطيع المجيء إليك في هذه العطلة".

"لا يجب أن تتحدثي هكذا. رغم كل شيء فأنا أمك".

"أنا أحبك يا أمي العزيزة. وكل ما كنت أقوله أنني لن أستطيع المجيء إليك في هذه العطلة".

"لكن الأطفال لا ينبغي أن يتكلموا هكذا مع أمهاتهم. ما الذي يحدث في العالم؟".

"أنا أحبك يا أمي العزيزة. وكل ما كنت أقوله أنني لن أستطيع المجيء إليك في هذه العطلة".

"في هذه الحالة، كان ينبغي عليك أن تتصلي بي وتعلميني في وقت مبكر. الآن ما الذي سأفعله بكل الخضراوات التي اشتريتها من أجلكما؟".

"نعم يا أمي. ما الذي سيحدث للخضراوات؟ كل ما كنت أقوله أنني لن أستطيع المجيء إليك في هذه العطلة. أتمنى لو كان باستطاعتي أن أخبرك قبلها. لقد أخبرني روبرت بهذه الخطة ليلة البارحة فقط".

"حسناً حسناً... لا يجب أن تتكلمي معي هكذا. هذا يعني أنك لم تعودي تحبينني".

"أمي العزيزة، أنا أحبك للغاية. كل ما أقوله هو أننا لن نستطيع أن نأتي هذا الأسبوع".

"لا، لا. أنا لا أريد أن أسمع هذه الأعذار السخيفة. تكلمي مع والدك". مع هذه الكلمات، تيأس الأم من جهودها وتجبر الأب على أن يضغط بدلاً منها.

إذا كنت تفهم هذه القصة إلى الآن، فستعرف أنه من المحتمل أن الأب يشعر بالسعادة لما تفعله ابنته.

يلتقط الهاتف ويقول:

"نعم يا عزيزتي. ما الأمر؟ أمك تبكي".

"أبي! هل أمي تبكي؟ كل ما كنت أقوله أنني لن أستطيع المجيء إليك في هذه العطلة. لدى روبرت خطط أخرى".

"أنا أتفهم. إذاً لمَ تبكي أمك؟".

"أنا لا أعرف حقاً يا أبي. كل ما قلته هو أنني لن أكون قادرة على أن آتي هذا الأسبوع".

"هل أنت متأكدة يا عزيزتي؟".

"نعم يا أبي. أخبر أمي أنني أحبها أكثر من أي وقت مضى".

"حسناً. حسناً. كلمي أمك". ويعطي الهاتف مرة أخرى للأم. هو من داخله سعيد بأن ابنته تعلمت أن تكون حاسمة الآن.

الآن، فالبديل الوحيد المتروك أمام الأم هو أن تصل إلى حل وسط قابل للتنفيذ. فكل حيلها لم تعد تفلح مع ابنتها بعد ذلك. إذا كان على أي فرد أن يحفظ ماء وجهه، فالأم هي من يتوجب عليها أن تفعل ذلك. لذا، تسير الأمور كالتالي:

"عزيزتي، في هذه الحالة، هل ستأتين لزيارتي في عطلة نهاية الأسبوع القادمة؟".

"أتمنى أن أستطيع أن آتي يا أمي. سأتحدث مع روبرت وأتصل بك في الجمعة القادمة".

"من فضلك حاولي أن تعدلي برنامجكما. بالرغم من كل شيء، فأنا أمك. سأنتظر مجيئك إلى هنا الجمعة القادمة".

"أمي، أحبك كثيراً. سأتحدث مع روبرت وأتصل بك في الجمعة القادمة".

"من فضلك، حاولي ولا تنسي".

"نعم يا أمي".

الآن، بينما تضع الأم سماعة الهاتف، يمكن أن يكون رد فعلها أن تطلق تنهيدة وتقول: "الآن يمكنني أن أموت بسلام. لقد كبرت ابنتي وهي تستطيع أن ترعى نفسها".

إذا ما درست بدقة الحديث الدائر بين منى وأمها بعدما تعلمت أن تصبح حاسمة، فستلاحظ تغيرات معينة إيجابية في أسلوب تصرفها:

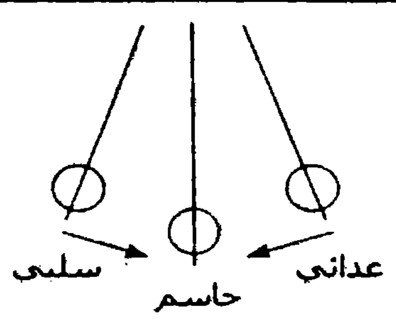
- لقد تعلمت طرقاً كي تتمسك بفكرة في النقاش دون أن تتحول إلى الغضب أو التوتر.
- لقد تعلمت أن تتعامل مع الآخرين بروح التعاون والاحترام المتبادل.
- لقد تعلمت أن تواجه المشكلات بفعالية، بدلاً من تأجيل هذه المواجهة.
- لقد اكتسبت احترام الآخرين بينما بنت ثقتها بنفسها.

١٧

أنماط الاستجابة: عدائي، حاسم، سلبي

"إن الواقع هو سلم لا يصعد ولا يهبط. إننا لا نتحرك، فاليوم هو اليوم، دائماً هو اليوم".

أوكتافيو باز
شاعر مكسيكي



ينشغل بندول الساعة في التأرجح طول اليوم، وطول الأسبوع، والشهر. وعلى مدار السنين. *لماذا يتأرجح البندول*؟ ما الذي يريده؟ كيف ستكون إجاباته على سؤالنا، إذا استطاع أن يتحدث؟

فكر للحظة. لماذا يستمر بندول الساعة في التأرجح؟

الحقيقة هي أنه لا يستطيع أن يتوقف لأن الآخرين قد ملئوا زنبركه ودفعوه.

لكن إجابة البندول لو كان لديه القدرة على الكلام، ستكون: "*ما أن يجعلني الآخرون أتأرجح، أحاول باستمرار أن أتوقف، وأن يكون هذا التوقف في المنتصف*".

"إذا كان ما تريده هو أن تتوقف، فلمَ لا تفعل هذا؟".

"*لا أستطيع. لقد ملأ الآخرون زنبركي ودفعوني. إن كل ما أحلم به هو أن أصل إلى المنتصف وأتوقف، لكنني غير قادر على تحقيق ذلك*".

يريد البندول أن يتوقف في المنتصف. مع هذا، فعندما يكون قادراً على أن يتوقف، وهذا أيضاً يكون لجزء بسيط من الثانية حين يصل إلى النهايتين القصويين في أرجحته. وتصبح سرعة الأرجحة في حدها الأقصى عند المنتصف، في المكان الذي يريد البندول أن يتوقف فيه بالفعل.

هذا هو التناقض. مثل هذا البندول، يُدفع الناس ويستثاروا بواسطة الآخرين. إنهم يودون لو يجدون المنتصف ويظلون فيه. لكنهم غير قادرين على تحقيق ذلك. إنهم لا يعرفون كيف يصلون لذلك.

لكن الحياة ليست في النهايات القصوى. إنها دائماً في المنتصف.

إن الطريق الصحيح لا يقع في النهاية اليمنى ولا النهاية اليسرى. إن هذه مجرد محددات له. إنها مؤشرات. أما الطريق نفسه فهو في المنتصف.

البقاء في المنتصف يعني امتلاك القدرة على استعادة التوازن، حتى في أثناء العمل. إن الشخص الذي يمكث في المنتصف ليس عرضة للنزوات الزائلة أو الانفعال المفاجئ.

إن الرسو، والتواجد في المنتصف يعني الاستقرار. أن يكون لك ثقل ووزن. *أنا أعرف أين أقف، وأعرف لما أقف هنا: هذا هو الرسو على الأرض*".

السلوك المعتدل

دعنا نقضِ لحظات نتفحص فيها فهمك للسلوك المعتدل. بعد قراءة المواقف التالية، صنف كل استجابة بناءً على ما إذا كنت تظن أن هذه الاستجابة *عدائية* أم *حاسمة* أم *سلبية*.

١. كومار، الذي يعمل كاتب اختزال في شركة، كان يقوم بعمله بشكل جيد بدرجة استثنائية. عندما عين، أخبره رئيسه أن الشركة ستنظر في إضافة زيادة رائعة في مرتب كومار بعد سنة واحدة، إذا ما وجد أداؤه متقناً ومرضياً للإدارة.

بعد عام واحد. عندما ناقش هذا الأمر مع رئيسه، قيل له إن الشركة لا تستطيع أن تفعل ذلك الآن، وأن عليه أن ينتظر ستة أشهر أخرى. رد كومار الردود التالية:

أ. "حسناً سأعود إليك بهذا الخصوص بعد ستة أشهر". ______

ب. "أنا أعتقد أن الزيادة التي أطلبها معقولة وأنت تتفق معي على أن المسئوليات الملقاة على عاتقي قد ازدادت. أود أن أناقش هذا معك بشكل أكثر تفصيلاً". ______

ج. لقد وعدت بهذه الزيادة. أنا أستحقها، وأنا أريدها". ______

٢. دينيش بين مجموعة من الأصدقاء يسافرون برفقة بعضهم بعضاً بالقطار المحلي ذهاباً إلى العمل وعودة منه. يطلب منه الآخرون عادة أن يقوم ببعض المهام. جاء خبر يقول إن المبالغ الإضافية المحصلة كرسوم دمغات يعاد صرفها مرة أخرى. طُلب من دينيش، من قبل زملائه، أن يذهب للمكتب الإداري ويأتي لهم بالاستمارات. كانت ردود دينيش كالتالي:

أ. "بالتأكيد، سأفعل ذلك". ______

ب. "أود أن يأخذ شخص آخر دوره اليوم. لو أنكم تتذكرون، فقد ذهبت إلى مكتب مؤسسة CIDCO المرة السابقة". ______

ج. "أنا لا أحبكم حين تستغلونني. فقط لأنني هادئ، فهذا لا يعني أنني خادم". ______

٣. راكش ينسق العمل مع زميل من أجل البحث عن تمويلات في وقت قريب. لكنه يقوم بكل العمل بنفسه. يقول:

أ. "أنت لا تقوم بالجانب الخاص بك في العمل. إذا لم أجد تعاوناً منك، فسأقوم بكتابة تقرير لرئيس المشروع". ______

ب. "مكتوب على الورق أننا نعمل على تنسيق العمل. إلى الآن، أنا أجد أنني أقوم بكل العمل بنفسي. أود أن أتحدث معك لتغيير هذا الوضع". ______

ج. لا شيء. يستمر راكش في القيام بالعمل بنفسه من خلال البقاء لوقت متأخر. ______

٤. جانيش موظف مشتريات بقسم أ. يحتاج مدير من القسم ب أن ينجز عملاً معيناً في السوق. وبدلاً من القيام به بنفسه، يطلب المدير من جانيش أن ينجز هذا العمل أثناء رحلته التالية في السوق. جانيش عليه ضغط كبير بالفعل، فعليه الوفاء ببعض المواعيد النهائية المعطاة له من رئيسه المباشر. يقول:

أ. أنا فقط لا أستطيع أن أحضر هذه المواد لك الآن. قد أستطيع أن أحضرها لك في الأسبوع القادم. هل سيكون ذلك مناسباً؟". ___________

ب. "لا يجب عليك أن تطلب مني أن أقوم بهذه الوظيفة. أنا بالفعل مضغوط في الوقت كي أنجز مهامي. لذا، لن أستطيع أن أحضرها لك". ___________

ج. في الوقت الحاضر، أجد صعوبة في الوفاء بالمواعيد النهائية المطلوبة مني. أنا أفضل ألا أضيف أعمالاً إضافية إلا إذا كان ضرورياً جداً. أخبرني بالمزيد عن مشكلتك وربما نستطيع أن نفكر في بعض البدائل". ___________

٥. لدى آنو ابن لا يذاكر بجد ولا يتحمل مسئولياته بشكل جاد. لقد تكلمت معه بهذا الشأن في الكثير من المناسبات. اليوم قالت له:

أ. "يبدو الأمر لي على أنك مهمل وغير متحمل للمسئولية فحسب. أو ربما ليس لديك الذكاء الكافي للقيام بعملك بشكل صحيح". ___________

ب. "أنت تعرف أن من مهامي كأم لك أن أرى إن كنت تذاكر بشكل صحيح وأن كل شيء يسير على ما يرام. آمل ألا يزعجك هذا. أريد أن أساعدك بأقصى ما يمكنني. أنا لا أرى أي سبب يجعلنا لا نتعاون مع بعضنا البعض بشكل سليم". ___________

ج. لقد تحدثنا عن دراساتك وأهدافك في الحياة. لكن النتائج التي حصلت عليها لا تتفق والمستوى الذي اتفقنا عليه. أريدك أن تحسن من أدائك. الآن، دعنا نناقش ما الذي ستفعله في المستقبل". ___________

النمط العدائي

يعبر الأفراد العدوانيون عن مشاعرهم غالباً على حساب مشاعر الآخرين. إن لديهم توجهاً مفاده: *"لدي كامل الحق، وليس لدى الآخرين هذا الحق، ما تريده أقل أهمية مما أريده أنا"*.

كانت أم منى مثالاً للشخصية العدوانية. انظر إلى بعض الجمل التي قالتها:
"تعالِ وزوريني في ماهيم. قد تقضين معنا عطلة نهاية الأسبوع" (أمر)
"ألم تعودي تحبين أمك؟" (اتهام)
" ماذا أفعل بكل الخضراوات التي اشتريتها من أجلكما؟" (اتهام آخر)
"لا يجب أن تتحدثي معي هكذا، أنا أمك" (اتهام آخر)
"في هذه الحالة، كان ينبغي عليك أن تتصلي بي وتعلميني في وقت مبكر" (أنت مذنبة)

يخلق العدائيون توجهين متضادين داخل أنفسهم:

١. *إنهم لا يحترمون أي شخص يستطيعون السيطرة عليه.*
٢. *إنهم خائفون من تساوي طرفي العلاقة.*

لدى كل منا حاجة فطرية لحب الناس واستخدام الأشياء. يخلط الفرد العدائي بين هذين الأمرين:

إنه أو إنها تستخدم الناس وتحب الأشياء.

الاستخدام المفرط للنمط العدائي غالباً ما يثبت أشكال السلوك "العدائية السلبية "/"العدائية المضمرة".

النمط "العدائي السلبي "/"العدائي المضمر"

مثال: يبلغ المرءوس لرئيس عدائي عن تغيبه في اليوم الذي تشتد إليه الحاجة في المكتب.

إنه آلية دفاعية يطورها الناس للبقاء في بيئة يشعرون فيها بالضعف والعجز.

النمط السلبي

في أغلب الأحيان ينتج السلوك السلبي السلوك السلبي ويؤدي إلى *مشاعر الخوف، والقلق، والذنب، والتوتر الجسدي والعاطفي.*

يميل الأفراد السلبيون إلى الشعور بأن قوى خارجية تسيطر عليهم؛ إن لديهم احتراماً منخفضاً للذات وصورة ذاتية سلبية.

يؤدي السلوك السلبي بشكل حصري إلى إستجابة غير تعاونية من الآخرين.

إن سلوك منى قبل أن تتعلم كيف تصبح حاسمة هو مثال تام على هذا.

النمط الحاسم

يعتمد النمط الحاسم على الحقوق الطبيعية لنا كبشر:

أن نعامل باحترام، أن نبقى على طبيعتنا. أن تكون لدينا قيمنا وأن نعيش في توافق مع هذه القيم.

إن لكل منا مجالاً شخصياً متفرداً لابد من أن يحترم بواسطة هؤلاء الذين نتعامل معهم. بينما نتحرك من مجالنا الخاص إلى المنطقة المشتركة التي تمس الآخرين، علينا أن نحترم حقوق الآخرين أيضاً.

هذه الجمل التي قالتها منى بعدما أصبحت حاسمة يمكن الرجوع إليها كمثال:

"أنا أحبك يا أمي العزيزة. وكل ما كنت أقوله أنني لن أستطيع المجيء إليك في هذه العطلة".

عنصر آخر مهم من عناصر النمط الحاسم هو المسئولية، المسئولية تجاه الذات، وليس تجاه الآخرين! هذا يعني وضع قواعد لرعاية أمورك بينما تتقبل عواقب أفعالك. فأنت تحدد ما الذي تريده دون التعدي على حقوق الآخرين.

أنت وأنا نتمتع بالكثير من الحقوق التي تمكننا من عيش حياة ذات معنى وهدف. في أغلب الأحيان نكون غير واعين للطرق التي يمكن أن نعبر بها عن حقوقنا بشكل سليم وفعال. هذا هو السبب الرئيسي الذي يجعلنا نظل إما عدوانيين وإما سلبيين.

إننا كبشر لدينا الكثير من الحقوق الطبيعية. لكن أغلبنا لم يعلم بأمرها. ولم يتعلم كيف يطبقها بشكل عملي في الحياة اليومية.

لكن معرفة هذه الحقوق وتطبيقها سيصنع فارقاً كبيراً في الطريقة التي ننمي بها شخصياتنا. كي نفهم هذه الأوجه بشكل أكبر، دعنا نلقِ نظرة على حقوقنا وواجباتنا الأساسية. تذكر أن الحقوق والواجبات بينهما ارتباط وثيق. في كل مرة أعبر فيها عن حق لي، علي أن أتقبل الواجب الذي يوجبه علي هذا الحق أيضاً. من المهم جداً أن نتذكر أنا وأنت كلاً من هذين الأمرين معاً.

الاستجابات للاختبار الوارد في صفحات ١٠٠-١٠١

١ب، ٢ب، ٣ب، ٤ج، ٥ج استجابات حاسمة.

١ج، ٢ج، ٣أ، ٤ب، ٥أ استجابات عدائية.

١أ، ٢أ، ٣ج، ٤أ، ٥ب استجابات سلبية.

١٨

حقوقي الإنسانية الحاسمة

> *"إن أي تقليد ترسخ منذ وقت طويل، لابد وأنه متسق مع الحاجات الأساسية للطبيعة الإنسانية.*
>
> **- جون بنسون**
> **باحث أكاديمي بريطاني**

١. لدي الحق لتحمل مسئولية القيام بسلوكي وأفكاري ومشاعري والتعامل مع العواقب التي قد تنتج عنها

عندما يقول لي شخص "لا يجب أن تتصرف بهذا الشكل". "لا يجب أن تفكر هكذا". "لا يجب أن تكون لديك مثل هذه المشاعر". فالواقع مازال كما هو "أنا أتصرف بهذا الشكل". "أنا أفكر هكذا". "أنا أشعر بهذه الطريقة". إذا كانت لدي الرغبة في تحمل العواقب التي قد تنتج عن ذلك. إذاً أين المشكلة؟ إذا لم يكن لدي أي نية للتسبب في أي أذى للآخرين. وإذا كنت لطيفاً وقوياً بشأن سلوكياتي. إذاً أين المشكلة؟ تحت هذه الظروف لن أتسبب في ألم أي شخص بشكل مقصود. وأنا بالرغم من كل شيء متحمل للمسئولية.

واحدة من المشاكل الأساسية بالنسبة لأغلبنا هي أننا نتصرف ونفكر ونحس بطرق معينة خاصة، لكننا لا نرغب في تحمل المسئوليات التي تصاحب هذا، ولا نريد أن نتعامل مع العواقب التي تنتج من سلوكياتنا. ما أن يُتفهم هذا بشكل صحيح ويطبق، يمكنك أنت أيضاً أن تصبح حاسماً، وتستفيد من هذا الحسم. لن يستطيع أي شخص أن يؤثر عليك إلا إذا كنت راغباً في تغيير ما أنت عليه.

٢. **لدي الحق في تحديد حدودي وتوقعاتي ومشاعري أمام سلوكيات الآخرين بطريقة تحترم احترامهم لأنفسهم.**

يطلب مني شخص ما (صديق أو قريب حميم) قرضاً من المال. في الماضي، لم يرد هذا الشخص القروض التي أخذها في وقت معقول. أنا لا أريد أن أجيب طلبه الآن. هل أستطيع ألا أقول هذا؟ هل أعرف كيف أقول ذلك دون التعدي على احترام الشخص الآخر لذاته؟ إننا متفقون أنه من الصعب عمل هذا. لكن هذا يمكن ولابد من فعله. بالتأكيد يمكن تعلم هذا وتطبيقه أيضاً.

دعنا نقل، إنني أخبرته بالتالي: "لن أستطيع أن أقرضك هذا المال". إذا كان الشخص الآخر يحبني بالفعل، فعليه ببساطة أن يتقبل جملتي. لكن هل سيفعل هو هذا بهذه البساطة؟ في الواقع، إنه سيجرب مجموعة متنوعة من الأساليب كي يشعرني بالذنب، ويتصرف بطريقة تصب في مصلحته. وفي أغلب الأحيان سيجد أنه من السهل أن يشعرني بالذنب وأن يؤثر علي بهذا.

"لماذا لا تستطيع أن تقرضني هذا المال؟ هذا يعني أنك لم تعد تحبني بعد الآن". يؤثر الطرف الآخر علي من خلال إشعاري بالذنب بافتراض أنني لا أحبه بعد الآن. كل هذا لأنه يريدني أن أتصرف بطريقة تناسبه. بدون إدراك هذا، يقع الكثير من الناس في هذه الحيل ويعانون باسم الصداقة. أليس لي الحق في وضع حدود للتعامل معي؟ فعلى أي حال أنا ليس لدي أي نية لإيذاء أي شخص آخر.

لذا، علي أن أستمر في الحديث بلطف وحسم، دون *النية لإيلام الشخص الآخر ودون الشعر بالذنب داخلي*، من خلال الرد عليه كالتالي: "أنا أتفهم بالفعل ما تطلبه. لكنني لن أستطيع أن أعطيك هذا القرض".

هل علي دائماً أن أجيب عن السؤال "لماذا"؟ إذا كان علي أن أقدم تفسيراً، فهذا يجب أن يكون لشخص يحرص بالفعل على مشاعري ويريد أن يستمع إلي ويفهمني.

٣. **لدي الحق في تحديد إذا ما كنت مسئولاً عن حل مشكلات الآخرين وأن أساعدهم في حل المشكلات الخاصة بهم**

كما رأينا من قبل فلم يكن ابن آنو يقوم بواجبه المنزلي بشكل سليم. أليس لدى آنو

الحق والمسئولية لأن تصر على طرق لتغيير سلوكيات ابنها؟ ما الذي كان سيحدث لو أن آنو لا تعرف كيف تصبح حاسمة؟ سيستمر الطفل في *التلاعب بأمه تحت اسم الحب وسيظل غير مسئول تجاه دراسته. بل إنه سيجعل دراسته تبدو كما لو كانت مسئولية أمه*. الكثير من الأطفال يفعلون هذا. لمَ ينبغي أن تسير الأمور على هذه الحال؟

لهذا، تجيبه آنو قائلة: "لقد تحدثنا في مرات عديدة عن دراستك وأهدافك في الحياة. لكن النتائج التي تحققها لا ترقى للمستوى الذي اتفقنا عليه. أنا أريدك أن تحسن من مستواك. الآن دعنا نناقش ما الذي ستفعله في المستقبل". الآن آنو أصبحت حاسمة.

٤. لدي الحق في تغيير رأيي

في الليلة الماضية، وأثناء الحفل، طلب أحد الضيوف أن تفعل له معروفاً. كنت أكثر تقبلاً من المعتاد تحت تأثير جو الحفل. في الأحوال الطبيعية، كنت ستقول "لا". لذا، فقد تحين الشخص الآخر الفرصة المناسبة عندما كنت أكثر تقبلاً وأوقعك في رد قلت فيه "نعم".

اليوم، بينما بدأت تفكر في الوعد الذي قطعته على نفسك، تدرك أن الشخص الآخر قد أوقعك في شركه في الليلة الماضية. أليس لديك الحق في تغيير رأيك؟

بالطبع لديك الحق لتفعل ذلك. لكن ما الذي سيحدث حين تخبره بهذا. سيستخدم الكثير من الحيل كي يجعلك تشعر بالذنب ويجعلك تقبل أنك تخلف وعداً كبيراً. هل أنت تكسر وعداً كبيراً بالفعل؟ ما الذي سيحدث إذا قلت له بلطف وحسم: "لقد غيرت رأيي". ليس لديك أي نوايا كي تؤلمه. أنت لست مذنباً على الإطلاق أنك غيرت رأيك.

إذا ما بقيت حاسماً الآن، فإن المحتمل أن تقل محاولات الشخص الآخر في التأثير عليك بشكل أكبر. وستقوى الصداقة التي تربطكما أكثر. وستكون أنت أكثر سعادة على المدى البعيد.

٥. لدي الحق في ارتكاب الأخطاء، وأن أكون مسئولاً عنها، وأن أتعلم منها

كان هناك الكثير من الناس متربصين من حولي (وهناك الكثير منهم اليوم) مستعدين لأن يهاجموني ويقولوا: "لم يكن يجب أن تخطئ خطأ كهذا". لقد بدوا سعداء لأنني أخطأت خطأ فأمكنهم أن يصيحوا في وجهي بتوجه مفاده "ألم أقل لك؟" وأن يؤثروا علي بما في مصلحتهم.

"ما الذي تعنيه بأنني لم يكن يجب أن أفعل خطأ كهذا؟ لقد أخطأت هذا الخطأ. هذه هي الحقيقة. وأنا أقبلها وأنا مسئول عن خطئي أيضاً".

إنهم يقولون: *"أن تخطئ فهذا من صفات البشر"*. إذا كان الأمر كذلك فلم تستمتع بتوبيخي على أخطائي، وتتأكد من أنني أشعر بالذنب بسببه؟ *هل أخبرتني من قبل بما يفترض علي فعله في المستقبل كي تتأكد من أنني لن أقع في مثل هذه الأخطاء؟*

"أنا لا أرتكب الأخطاء بشكل مقصود. إنها تحدث. وقد حدثت من قبل. الآن إذا كنت تهتم لأمري، فستعلمني كيف أتجنب ذلك في المستقبل. ستعلمني أن أكون مسئولاً عن أخطائي. لا يبدو عليك أنك تفهم هذه الحقيقة. الآن، إذا كنت تفهم أو لا تفهم هذا، فمن جانبي فأنا مسئول عن أخطائي وسأتعلم منها أيضاً. بالتأكيد، لن أسمح لك بأن تؤثر علي فقط لأنني ارتكبت خطأ".

٦. لدي الحق في أن أقول "لا أعرف"

لأنني مدرس فطلابي يسألونني الكثير من الأسئلة. أحياناً لا أعرف الإجابة الصحيحة. ما الذي يجب أن أفعله؟ هل أحتال عليهم؟ هل أخدعهم؟ هل يفترض بي أن تكون لدي كل الإجابات جاهزة معي على الدوام؟

إذا ما تحايلت عليهم الآن، فإن هذا سيصنع مني مخادعاً متمرساً فحسب على المدى البعيد. لماذا لا أستطيع أن أقول بأمانة: "أنا لا أعرف الإجابة الآن".

إذا ما تحدثت عن نفسي، فأنا قد وجدت أن طلابي يشعرون بشعور جيد، ويحترمونني أكثر. كلما قلت: "أنا لا أعرف". مع هذا، فمن لحظة النطق بهذه الجملة، تبدأ شخصيتي كلها بجدية تبحث عن الإجابة الصحيحة. وعلى الدوام، قبل أن أقابل هؤلاء الطلاب مرة أخرى، فأنا أكتشف الإجابة أيضاً. لقد أصبحت أكثر حكمة بهذا. نما الفهم والثقة بيني وبين طلابي. *لقد كانت مشاعرنا جيدة في هذه العملية التي نتعلم فيها من بعضنا الآخر.*

إنه فقط هذا الشخص الذي يستطيع أن يقول بأمانة "لا أعرف" (عندما لا يعرف) هو الذي يستطيع أن يتعلم أي شيء جديد. سيزداد هذا الشخص فهماً لأن لديه عقلاً متفتحاً. الأهم من ذلك، وتحديداً داخل السياق الذي نشير إليه، فإن هذا الشخص فحسب الذي يستطيع أن يقول "أنا لا أعرف" هو من يستطيع أن يتعلم أي شيء جديد.

انظر إلى الفوائد التي ستحصل عليها من القدرة على أن تقول "أنا لا أعرف". لن يكون لديك شعور بالذنب. لن يستطيع الآخرون أن يتحايلوا عليك. ستتعلم

المزيد. وستستمر حكمتك في النمو.
عندما لا تعرف شيئاً، قل هذا بحسم.

٧. لدي الحق في أن أعامل باحترام

يجد الناس، خاصة صغار السن منهم، المتعة في عرقلة الآخرين. وفي أغلب الأحيان، يتخطون الحدود ويجدون المتعة في إيلام الشخص الآخر عن قصد. طالما تفعل هذه الأشياء بحس فكاهي جيد، فلا بأس بها.

لكن ما الذي يحدث حين تفعل هذه الأشياء دون أي احترام للآخرين؟ على سبيل المثال، في الأحداث الصادمة للمزاح في نزل الطلاب والتي غالباً ما نسمع عنها.

بالرغم من أنني معلمك، فمازال باستطاعتنا أن نمرح معاً. لكن في اللحظة التي تنسى فيها (أو التي أنسى فيها أنا نفسي) قيمة الاحترام، وتتحول إلى القيام عامداً بفعل هذا فقط من أجل المرح، فسوف أطلب منك تغيير هذا التصرف. وسوف أذكرك، *بلطف وشدة، بدون أي مشاعر للذنب، وبدون أي نية لإيذائك*، بأن تعاملني بالاحترام الواجب. وبالتالي، فإن علاقتنا في المستقبل ستصبح أكثر قوة وبها مراعاة متبادلة. يمكن تعلم هذا. ويمكن عمله بشكل حاسم أيضاً.

٨. لدي الحق في إيضاح موقفي بالطريقة التي أعتقد وأشعر أنها أكثر مناسبة

يُطلب من موظف في أحد المكاتب أن يقوم بمهمة معينة. عندما تتم المهمة، لا تعجب الرئيس النتيجة. في أغلب الأحيان، يصيح الرئيس في مرءوسه دون إعطاء الفرصة للشخص الآخر كي يوضح الحقائق.

افترض أن أبي يطلب مني أن أذهب إلى السوق كي أقوم بمهمة. بشكل ما، لم تتم المهمة بالطريقة التي أرادها. عندما عدت، وبدون حتى أن ينتظر مني إيضاحاً، بدأ في الصياح ووصمني بعدم تحمل المسئولية.

لماذا لا يستمع إلي هؤلاء الناس قبل أن يوبخوني. هل يستطيعون أن ينكروا حق الشخص الآخر في شرح موقفه، فقط لأنهم في موضع يمكنهم من فعل هذا؟ لماذا يفترض الناس الافتراضات دون حتى أن يستمعوا إلى الحقائق؟

هناك مقولة تقال في بلدي: *"إذا لم يكن الشخص الذي يقدم الوجبة يعرف آداب الطعام، ألا ينبغي على الشخص الذي يأكل أن يعرفها؟"*.

كلما وبخني أي شخص دون أن يعطيني فرصة لتوضيح موقفي، أستمع بهدوء

حتى ينتهي الشخص الآخر. ثم أوضح موقفي بالطريقة التي أرى أنها أكثر مناسبة لي. على الأغلب، يضطر الشخص الآخر إلى أن يعتذر لي. تأمل في الطريقة التي نصحح بها افتراضات الناس عندما تقرر أن تصبح حاسماً.

لديك ولدي الحق في أن نوضح مواقفنا بالطريقة التي نعتبرها مناسبة.

٩. لدي الحق في أن أقول "لا" دون الشعور بالذنب

في الكثير جداً من المناسبات، وضعنا جميعاً في مواقف اضطررنا فيها إلى أن نقول "لا". لكن قول هذا يمكن أن يجعلنا نشعر بالذنب أيضاً.

يطلب مني شخص مقرب إلي معروفاً. أنا أعرف أن هذا الطلب مبني على حاجاته الحقيقية. لكن بسبب خبراتي الماضية معه، أود أن أقول "لا". في مثل هذه الحالة، لمَ ينبغي علي أن أشعر بالذنب؟

ليس لدي أي نوايا لإيلامه. في هذا الموقف، سأشعر بالذنب إذا لم أقل "لا". لمَ ينبغي علي أن أشعر بالذنب، على الإطلاق؟ أنا أقول "لا" وأشعر بالسعادة لأنني أثبت ذاتي. لمَ لا؟ فبغض النظر عن أي شيء، فأن أتحمل مسئولية أفعالي.

١٠. لدي الحق في طلب إيضاح حين لا أفهم

يمكن أن يكون الفصل مثالاً جيداً. يشرح المدرس شيئاً وأنت لا تفهم. عندما تخبره بهذا، يجعلك المدرس تشعر بالذنب بقوله: "يا الله! حتى بعض هذه الشروحات المبسطة لم تفهم؟ ما المشكلة معك؟". لهذا، فأنت غالباً ما يشعرك الآخر بالذنب إذا ما قلت إنك لم تفهم. هذا يعني أن يبقى أغلب الطلاب صامتين ولا يغامرون بأن يسألوا ولو سؤالاً جاداً. لمَ ينبغي أن تسير الأمور على هذا النحو؟ ألا يمكنني أن أطلب توضيحاً إذا لم أفهم؟

دعنا نرَ كيف يمكن أن يسير هذا الحوار:

"آسف سيدي. لم أفهم".

"ما المشكلة معك؟ ألا تستطيع أن تفهم مثل هذه الأشياء البسيطة؟" (ما تزال الإجابة تؤكد عدم حدوث الفهم).

"أنا آسف سيدي. لكنني لم أفهم".

"ما الذي سيحدث لي لو بدأ الجميع يتصرفون على هذا النحو؟ فبالرغم من كل شيء، فما شرحته كان شيئاً بسيطاً".

سأستمر في النظر إلى المدرس وسأحافظ على الصمت.

الآن، إنه دور المعلم كي يشعر بعدم الرضا. "ما المشكلة معك؟ لماذا لا تجيبني؟".

لذا أقول: "بأمانة يا سيدي، أنا لم أفهم".

إذا ما استمررت حاسماً بهذه الطريقة، فسيضطر المعلم إلى أن يشرح لي بطريقة أفهم من خلالها. وبهذا، ضمنت أنني لم أضمر أي شعور بالذنب أيضاً. سيتوقف المعلم أيضاً عن التأثير علي كي أتفق معه على ما ذهب إليه.

أنا لست متأكداً مما يحدث في الدول الأخرى. لكن، بالتأكيد في الهند يختار أغلب الطلاب أن يبقوا صامتين دون أن يسألوا حتى أكثر الأسئلة مناسبة كي يتجنبوا الحرج بعدما تُسأل الأسئلة.

أليس من واجب المعلم المقدس أن يساعدني على فهم ما لم أفهمه؟ أنا لن أشعر بالتأكيد بالذنب *عندما أطلب إيضاحاً إذا لم أفهم شيئاً*.

سأفعل هذا مع أبوي، مع رئيسي ومع أي شخص آخر مسئول عن أن يجعلني أفهم. لماذا يجب علي أن أقول "نعم" حين تكون الإجابة "لا". وسأفعل هذا *بلطف وحسم ودون الشعور بالذنب وبدون أي نية لإيلام الشخص الآخر*. هذا بكل صدق هو أن تصبح حاسماً. في هذه الأثناء، لن أتعلم بشكل أفضل فقط، لكنني سأمنع الآخرين من التأثير علي كي ألبي أهدافهم.

١١. لدي الحق في طلب ما أريد، مع معرفة أن للشخص الآخر الحق في أن يرفض

لدي الحق في أن أطلب زيادة من رئيسي، كما في حالة كومار، كاتب الاختزال. وللرئيس أيضاً الحق في أن يرفض إذا كان لديه سبب صحيح وحقيقي لأن يفعل هذا. لماذا يجب أن يشعر أي من الطرفين بالذنب بينما يؤديان واجباتهما؟ بالرغم من هذا، ففي مثل هذه المعاملة، فالشخص الذي لا يحمل مشاعر ذنب هو الذي سيفوز في النهاية.

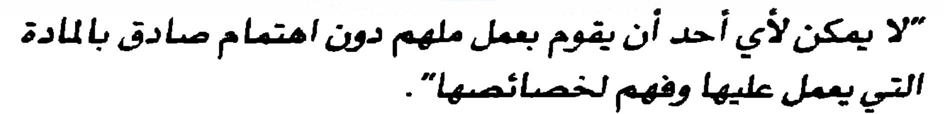
من الصحيح أيضاً أنني لا أستطيع أن أطلب زيادة، إلا إذا كنت مقتنعاً للغاية بأنني أستحقها. لهذا، ما السبب في الشعور بالذنب؟ لماذا ينبغي أن يكون هناك مشاحنات ومشاعر سيئة؟

الأكثر من ذلك، تقول الحكمة القديمة: "دق على الأبواب وسوف تنفتح". إننا نضيف أيضاً: *"اطلب وستمنح ما طلبت"*.

في النهاية، تذكر... *فكل حق تلازمه مسئولية أيضاً*.

١٩

اختبار الوعي بالذات: تقييم نمط الاستجابة



"لا يمكن لأي أحد أن يقوم بعمل ملهم دون اهتمام صادق بالمادة التي يعمل عليها وفهم لخصائصها".

أندرياس فينجر
فيلسوف أمريكي

إن الاختبار التالي مصمم كي يساعدك على تقييم الطريقة التي يستجيب بها الآخرون تجاهك. إنه سيساعدك على أن تحدد الشكل الذي تتواصل به مع الآخرين القريبين منك.

ضع دائرة على واحد من الأرقام في كل جملة كي توضح تكرار حدوثها معك. لا تقضِ الكثير من الوقت في التفكير في أي إجابة. أجب طبقاً لرد فعلك الأول.

	غالباً	أحياناً	نادراً	مطلقاً
١. عندما يكسر شخص أدنى منك قاعدة راسخة، تواجهه بالبحث عن أسبابه لفعل هذا والتفكير في حل كي لا يحدث هذا مرة أخرى.	٣	٢	١	٠
٢. ينسحب الناس من حولك أو يفشلون في التواصل بالعين معك، ويبدون متوترين وعصبيين في تواجدك.	٣	٢	١	٠
٣. يقول الناس آراءهم لك بصراحة.	٣	٢	١	٠
٤. يستغلك الناس ويسيطرون عليك لأنك لا تدافع عن حقوقك.	٣	٢	١	
٥. يميل الناس إلى تجاهل أفكارك أو يفشلون في فهم آرائك.	٣	٢	١	٠
٦. أحياناً يبدو أن لدى الناس رغبة في التباهي بينما هم معك عنهم وهم مع الآخرين.	٣	٢	١	٠
٧. عندما يتعامل الناس معك، فإنهم يصبحون مراعين، ومترددين، ومحاذرين.	٣	٢	١	٠
٨. يحاول الناس أن يتجنبوك لأنهم لا يريدون أن يشعروا بالذنب أو عدم الارتياح كنتيجة لسلوكياتك التبريرية أو رثائك لنفسك.	٣	٢	١	٠
٩. عندما تقول إنك ستساعد الناس كي يحصلوا على ما يريدون، فإنهم يصدقونك.	٣	٢	١	٠
١٠. يحترم الناس آراءك.	٣	٢	١	٠
١١. قلما يختلف الناس معك ويتجنبون أن يعارضوك.	٣	٢	١	٠
١٢. قلما يطلب الناس منك أن تقوم بمهام فيها خشونة في التعامل مع الآخرين لأنك شخص هادئ.	٣	٢	١	٠
١٣. يضع الناس أقنعة تحميهم منك أو يتظاهرون أمامك لأنهم خائفون من مواجهتك بشكل مباشر، فهم يعلمون أنك لن تتقبل المسألة.	٣	٢	١	٠
١٤. يأتي إليك الناس عن رغبة منهم عندما يكون لديهم مشكلة يرغبون في حلها.	٣	٢	١	٠
١٥. لا يأتيك الناس بمشكلاتهم ولا بأسئلتهم.	٣	٢	١	٠
١٦. يحاول الناس أن يحقروا من شأنك أو يحرجوك بالمزاح والازدراء الماكر.	٣	٢	١	
١٧. إن مجموعتك هي إحدى المجموعات التي يريد الناس من المجموعات الأخرى أن ينضموا لها.	٣	٢	١	
١٨. يشعر الناس أن بإمكانهم أن يكسروا القواعد وينجوا بفعلتهم دون أن تقول أنت شيئاً.	٣	٢	١	٠

بين الأعمدة الثلاث الموجودة بالأسفل. دون مجموع درجاتك أمام كل رقم تسلسلي.

الجملة رقم	الدرجة	الجملة رقم	الدرجة	الجملة رقم	الدرجة
١		٤		٢	
٣		٥		٦	
٩		٨		٧	
١٠		١٢		١١	
١٤		١٣		١٥	
١٧		١٨		١٦	
المجموع		المجموع		المجموع	

يوضح العمود الذي باتجاه يدك اليمنى درجاتك في النمط الحاسم.
يوضح العمود الأوسط درجاتك في النمط السلبي.
يوضح العمود الذي باتجاه يدك اليسرى درجاتك في النمط العدائي.
في الأحوال المثالية، ينبغي أن تكون المجاميع كالتالي ١٨، صفر، صفر.

بالرغم من أن سلوكيات الآخرين بالاستجابة لك ربما تكون نتيجة لحاجاتهم الخاصة، فإن مجموع درجاتك يمكن أن يساعدك كي تحدد ما الذي يمكنك فعله كي تكون واعياً بردود فعل الآخرين تجاهك. إن ملاحظة الكيفية التي يعاملك بها الآخرون، يمكن أن يساعد في تحديد ما الذي يمكنك فعله كي تصبح أكثر فعالية في تعاملاتك معهم.

إذا كان مجموع درجاتك عن النمط الحاسم عالياً، فهناك احتمال كبير أن يأتي إليك الناس بمشكلاتهم، وأن يشعروا بالراحة معك حتى حين يخالفونك الرأي، وأن يستمعوا إلى أفكارك، وأن يحبوا العمل في مجموعتك بطريقة تعاونية.

إذا كان مجموع درجاتك عن النمط السلبي مرتفعاً، فربما يعني هذا أنك تستخدم النظرية ص للحصول على منفعتك. أن تكون مهتماً بالناس فهذه خصلة جيدة، لكنها ليست كذلك حين تستغل ويساء إليك، مما ينتج عنه فقدان الاحترام من جانب هؤلاء الذين يعملون معك.

إذا كان مجموع درجاتك عن النمط العدائي مرتفعاً، فربما تحتاج إلى اختبار الطريقة التي ترسخ بها القواعد وتتعامل بها مع الناس. ربما يعني هذا أنك تستخدم النظرية س. ربما تحتاج إلى أن تتأمل بشأن الطريقة التي يؤثر بها سلوكك على فعاليتك.

ملحوظة: ستجد إيضاحاً للنظريتين س و ص في الصفحات التالية.



افتراضات عن الناس

> *"المتفائل هو الشخص الذي يرى الضوء الأخضر في كل مكان، بينما المتشائم هو من يرى ضوء التوقف الأحمر فقط... لكن الرجل الحكيم بحق هو من يعمى عن الألوان".*
>
> **ألبرت شفايتسر**
>
> **رجل دين ألماني**

النظرية التقليدية س	*النظرية ص كما يشرحها دوجلاس ماكجريجور في كتابه Human-side of Enterprise.*
١. الشخص العادي لديه كره فطري للعمل وسوف يتجنبه إذا استطاع.	١. إن إنفاق المجهود البدني أو الذهني في العمل هو أمر طبيعي مثلما يحدث في اللعب أو الراحة، وهو يعتمد على الظروف التي يمكن التحكم بها: فالعمل يمكن أن يكون مصدراً للرضا أو عدم الرضا.

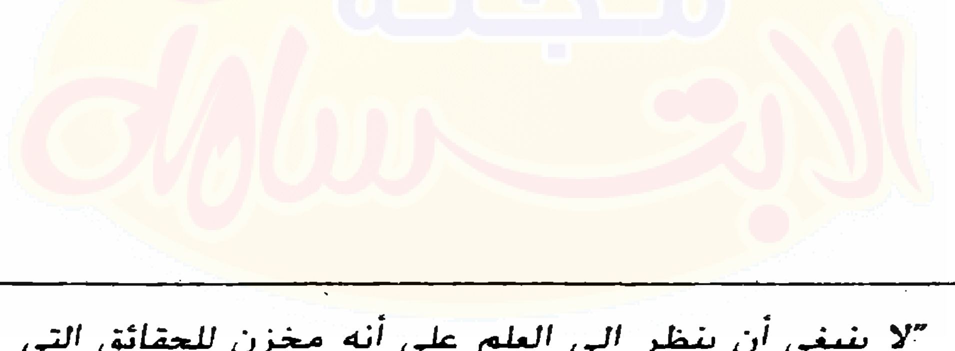
٢. بسبب هذه الكراهية للعمل، فأغلب الناس لابد وأن يجبروا، ويسيطر عليهم، ويهددوا، ويوجهوا، ويعاقبوا كي تجعلهم يقدمون المجهودات الكافية من أجل تحقيق أهداف المؤسسة، وحتى الوعد بالمكافآت ليس كافياً لهم، فالناس سوف يقبلون المال ويطالبون بالمزيد، وحدها التهديدات هي التي ستقوم بالدور المطلوب.	٢. إن السيطرة الخارجية والتهديد بالعقاب ليسا الوسيلتين الوحيدتين لحشد المجهودات لتحقيق الأهداف.
٣. يفضل الشخص العادي أن يوجه، ويتمنى أن يتجنب المسئولية، ولديه طموح ضئيل، ويريد الأمان أكثر من أي شيء؛ فالصفة التي تصف الغالبية من الناس هي القدرات متواضعة المستوى.	٣. إن الالتزام يأتي نتيجة المكافأة المرتبطة بالإنجاز.
	٤. في الظروف السليمة، لن يقبل الناس المسئولية فحسب، لكنهم سيبحثون عن تحمل المسئولية أيضاً: فتجنب المسئولية، ونقص الطموح، والتأكيد على الوصول إلى الأمان هي نتائج للخبرات السابقة وليست صفات إنسانية.
	٥. إن القدرة على التخيل، والابتكار، والإبداع هي قدرات منتشرة للغاية وليست محصورة.
	٦. القدرات الفكرية للشخص العادي تستخدم بشكل جزئي فقط.

ما أن تفهم هذه المفاهيم، ستعرف أن الإجابة النهائية لا تكمن في الاستمرار على النظرية س أو النظرية ص. فهاتان النظريتان يجب أن ينظر إليهما على أنهما نقطتان قصويان، على أنهما مدى من الاتجاهات التي نعمل عليها. بالرغم من ذلك، ففي التعامل مع العناصر البشرية، سيكون من المفيد للفرد على الدوام أن يبدأ بالنظرية ص، وينتقل إلى النظرية س كلما بدت الحاجة إلى ذلك، حتى يصل إلى نقطة اتزان.

٢١

الشخصية الحاسمة

(مثالان)



> *"لا ينبغي أن ينظر إلى العلم على أنه مخزن للحقائق التي تستخدم في أغراض مادية، ولكن يجب أن ينظر إليه على أنه مجهودات إنسانية توضع في صفوف الفنون فتعتبر دليلاً وتعبيراً عن السعي الجسور للإنسان للوصول للحقيقة".*
>
> **السير ريتشارد جريجوري**
> **عالم بريطاني**

دعنا نتأمل مثالين، الأول يدور حول أمة، والثاني حول شخص.

انتهت الحرب العالمية الثانية عقب إلقاء قوات الحلفاء قنبلتين ذريتين في أثناء شهر أغسطس ١٩٤٥، واحدة في هيروشيما، والأخرى في ناجازاكي. كانت اليابان قد انتهت على جميع الأصعدة الظاهرية. لقد تم تخريبها بشكل كامل، وتم السيطرة عليها والتحكم فيها بواسطة الأمم الغربية. لم يكن مسموحاً لهم

أن يكونوا جيشاً مسلحاً مرة أخرى. ما الذي حدث لهم فعلياً في السنة التالية؟ هل انتهوا؟ هل هم منتهون الآن؟

بعد الحرب العالمية الثانية كان على اليابانيين أن يعيدوا تعريف الحرب نفسها. إن السبب الذي جعلهم ينخرطون في الحرب، هذا السبب نفسه لم يكن قد انمحى. لقد عانوا من الذل والهزيمة. هل من السهل على أي أمة أن تنسى هذا بسهولة؟

لمَ ينخرط أي واحد سواء كان شخص أو أمة في حرب؟ كي يفوز على الآخرين.

ما الذي يعنيه حقاً "الفوز على الآخرين"؟ *اكتساب السيادة والتفوق على الآخر.*

هل كل هذا القتل والألم الذي تسببه الحرب للملايين شيء ضروري في الحرب؟ هل هو كذلك؟ يسجل التاريخ أن الحروب كانت تتم دائماً من خلال القتل والتدمير. وكان يرتبط بها على الدوام الألم، والمعاناة، والحرمان.

بسبب الظروف المحددة التي كانوا غارقين بها، كان على اليابانيين أن يعيدوا تعريف الحرب. عندما فعلوا ذلك، وجدوا أن: *"الحرب تقوم للفوز بالسيادة على الآخر. على المستوى القومي، فالسيادة الوحيدة التي لها قيمة، هي السيادة في المجال الاقتصادي"*.

لابد أنهم سألوا أنفسهم: "هل لابد من قتل الآخرين للحصول على السيادة الاقتصادية عليهم؟ هل نحن مهتمون بذلك بالفعل؟". كانت الإجابة بـ "لا" واضحة.

وبالتالي، أصبح السؤال هو كيف يحصلون على السيادة الاقتصادية على الأمم. عندما تفكرون في هذا بعمق، لابد وأن الإجابة لم تكن فقط واضحة بالنسبة له، لكنها أيضاً كانت جلية. *"لنحقق التفوق والسيادة عليهم في المجال الاقتصادي. لنحاربهم في مجالات الأعمال"*. كانت هذه هي نقطة البدء للتسجيل بنقاط أكبر من خصومهم.

كيف تحقق التفوق على الآخرين، وبدون أن تضطر إلى أن تقتل أي شخص أثناء هذا؟ أصبحت الإجابة الآن واضحة: *"اغزُ الاقتصاد"*.

منذ هذا الوقت، أصبحت كل جهودهم موجهة نحو النصر الاقتصادي. وكم كانوا رائعين في فعل هذا! لقد كانوا محظوظين لأنهم لم يكن عليهم أن يستثمروا مواردهم في القوات المسلحة.

في العالم الغربي، توجه أغلب اللعبات الرياضية نحو هزيمة الخصم، حتى إلى حد إيذاء الآخر. يمكننا أن نعتبر الملاكمة مثالاً على هذا. يستمر شخصان في ضرب وجرح بعضهما. وفي النهاية، من ينجح في تسديد ضربات أكثر للآخر يكون هو الرابح. وهم سعداء وهم يطلقون عليها رياضة.

لقد نسي العالم الغربي شعار الألعاب الأوليمبية الذي يقول: *"مثلما في الحياة، فليس الشيء الأهم أن تفوز، ولكن أن تشارك بشكل جيد"*.

الآن، تأمل في مثال اليابان. بالنسبة لهم فالرياضة الموازية للملاكمة الغربية هي الجودو. هناك الكثير من فنون القتال اليابانية الشهيرة مثل الكونج فو والكاراتيه.

على عكس الملاكمة، فالشخص الذي يلعب الجودو يكون منشغلاً بالدفاع عن النفس. ليس لديه أي اهتمام أياً كان بإيلام الآخر. وفي حقيقة الأمر، فالشخص الذي يتعلم الجودو لا يحتاج إلى أن يكون أقوى جسمانياً حتى يهزم الخصم. فحتى البنات الصغيرات اللاتي يبدو عليهن الضعف، ورجال الدين الكبار يمكنهم أن يصبحوا خبراء في الجودو. إن القوة الحقيقية، بالنسبة لهم، لا علاقة لها بالمقومات الجسدية. لكنها تأتي بدلاً من ذلك من خلال توجيه الطاقات الذهنية والروحية. لهذا السبب، فهؤلاء الذين يتعلمون الجودو أو أياً من فنون القتال الشرقية الأخرى يخضعون للتدريب لسنوات طويلة على أساليب ضبط النفس الذهنية قبل حتى أن يتعلموا أساسيات اللعبة.

راجع الطرق التي حارب بها اليابانيون الاقتصاد العالمي وكسبوا انتصارات بارزة بعد هزيمتهم في عام ١٩٤٥.

ذات مرة، كانت السيارات بالنسبة للعالم تعني تلك السيارات التي تأتي من الولايات المتحدة الأمريكية. اليوم، يوجد حضور كبير للسيارات اليابانية حتى في الولايات المتحدة. في دول أخرى، غزا اليابانيون سوق السيارات فعلياً. لقد أسسوا مصانع لصنع السيارات في جميع أنحاء الدول الغربية. إذا ما كنت قد زرت أفريقيا قبل هذا، أو قرأت عن الأوضاع هناك، ستعرف أن اليابانيون قد سيطروا سيطرة كاملة على سوق السيارات هناك للعديد من السنوات. بالنسبة للوقت الحالي، فهم ما يزالون في المقدمة إلى حد بعيد، بالرغم من تواجد لاعبين آخرين مثل الكوريين، جيران اليابانيين.

في مجال الإلكترونيات، فحدث ولا حرج. يمكننا أن نكتب مقالاً مطولاً عن هذا، لكن يكفيك أن تلاحظ إلى أي مدى هم حاسمون.

من الظاهر، تجد أن اليابانيين لطفاء جداً، لكنهم أقوياء أيضاً. إنهم لا يظهرون *أي نية لإيذاء الآخر* وهم *ليس لديهم أي سبب ليشعروا بالذنب أيضاً*. ألا تنطبق هذه الصفات كلها بشكل جيد على تعريف الحسم؟ هل يمكنك أن تقول بأنهم يتبعون النمط السلبي أو العدائي؟

إن قدرة اليابانيين على التفاوض في الأعمال معروفة الآن في باقي أنحاء العالم. إنهم متخصصون في إرهاق الخصم والفوز في النهاية. لأن العالم الغربي عالماً تقدمياً، فقد تبنى الكثير من الدروس كي يتعلمها من اليابانيين كي تعود عليه بالنفع.

في زمن ما كان تعلم الإدارة يعني مجموعة المهارات التي تأتي من عند الأمريكيين. الآن يتعلم الأمريكيون الدروس من اليابانيين.

بعدما حصلت على استقلالها في عام ١٩٤٧، حافظت الهند على استقلالها -ما عدا في بعض الحالات النادرة- بعيداً عن القوى الأجنبية لسنوات كثيرة. لعقود لم يكن لدى هذه الأمة سوى ثلاثة نماذج من السيارات. وكان على المستخدمين أن يظلوا مسرورين بأي مستوى من الجودة يقدم لهم. كانت فترة الانتظار التي يتطلبها شراء نموذج معين من السيارات تزيد على العشر سنوات.

اليوم، ما الوضع؟ يعلن كل بائعي السيارات عن تسليم فوري مع دفع بالتقسيط سهل وجذاب. من كان مسئولاً عن هذا التغير؟

إنهم اليابانيون. ففي اللحظة التي قدمت فيها سوزوكي نماذج ماروتي الخاصة بهم، تغيرت الحسابات الهندية. اليوم، هم قادة السوق. وقد أجبر منتجي السيارات الآخرين على تحسين تصميماتهم. وهؤلاء الذين لم يستطيعوا أن يفعلوا هذا، كان عليهم أن ينحنوا انحناءة الوداع ويغلقوا مصانعهم.

مجال آخر رئيسي لتواجد اليابانيين هو مجال الإلكترونيات. انظر إلى مظاهر تأكيد الذات.

الآن دعنا نتأمل في مثال لشخص حاسم، فرد.

حكم البريطانيون الهند لما يزيد على قرنين من الزمان بيد من حديد. لقد كان الهنود عبيداً لهم. لقد كان من المعتاد أن يقال إن الشمس لا تغرب عن الإمبراطورية البريطانية. ما الوضع اليوم؟ أين وكيف حدث هذا؟

لقد اعتاد المهاتما غاندي على أن يطلق عليه "الدرويش نصف العاري". لقد قاد الشعب الهندي كي يقاتل دون استخدام العنف. في البداية، لم يستطع أن يفهمه أي شخص تقريباً. لكنه أثبت فكرته أولاً في جنوب أفريقيا، وبعدها أصبح أبو الأمة الهندية.

لم يكن غاندي يضمر ضغينة للبريطانيين. كان مطلبه الوحيد هو الاستقلال التام للهند. وكل عقوبة تفرض عليه أو على شعبه كانت تقابل باللاعنف.

لقد سجنوا غاندي لسنوات كثيرة. لقد عانى بهدوء. إنه لم يطلق أبداً أي كلمات عنيفة ضد البريطانيين. وعندما أصبح من الضروري أن يثبت فكرته، فقد امتنع عن الطعام نهائياً. لقد رفض أن يأكل لأيام حتى منح طلبه من السلطات.

لقد كان البريطانيون، المنتصرون في الكثير من الحروب، في خسارة كلية في حربهم ضد هذا الدرويش نصف العري.

في النهاية، كان على الخصوم أن يستسلموا. في هذه الأثناء، لم يكن هناك أي خسارة في الود بين البريطانيين والهنود.

كان المهاتما، موهانداس كارامتشاند غاندي، مثالاً ممتازاً على الشخصية الحاسمة.

بعد غاندي، جاء الكثير من نماذج مثل هذا القائد الحاسم. ويعتبر مارتن لوثر كينج الابن ونيلسون مانديلا مثالين معروفين يستحقان الذكر.



تطوير شخصية حاسمة

> *"إنهم يقولون دائماً إن الزمن يغير الأشياء. لكن في الحقيقة يجب عليك أن تغيرها بنفسك".*
>
> **آندي وارهول**
> **فنان أمريكي**

إن بناء شخصية حاسمة يستدعي الانتباه إلى ثمانية مقومات أساسية. هذه المقومات متدرجة وهرمية البناء من حيث ترتيبها.

علينا أن نبدأ بالجزئية الأولى ونتقنها. ثم ننتقل إلى الجزئية الثانية وهكذا.

١. بناء احترام الذات.

٢. معرفة كيفية الإنصات.

٣. تحمل المخاطرات.

٤. معرفة كيفية قول "لا".

٥. معرفة كيفية إعطاء تقييم بناء.

٦. التعامل مع النقد.

٧. معرفة كيفية التعبير عن تقييم إيجابي واستقباله.
٨. معرفة ما تريده.
دعنا نفهم كل منها من خلال تفاصيل أكثر.

بناء احترام الذات

تربى أغلبنا على الإيمان بأن التواضع فضيلة عظيمة، وأن التباهي والغرور ينبغي تجنبهما بأي ثمن. والنتيجة المعتادة أن الكثير من الناس يجدون صعوبة في تقبل الإطراءات عما يفعلون وأن يمتدحوا من أجل إنجازاتهم.

كي تنجح في الحياة، فمن المهم أن ترى نفسك بشكل إيجابي. ويمكن عمل هذا من خلال السماح لنفسك بأن تشعر بالرضا عندما تعمل بأقصى ما عندك، وتقر نقاط القوة والقدرات التي لديك. يجب أن نشعر أنت وأنا بمشاعر جيدة، عندما نعلم أننا فعلنا شيئاً بشكل جيد. في أغلب الأحيان، قد لا يلاحظ الآخرون أعمالنا الجيدة من الأساس. وحتى إذا فعلوا، فقد لا يزعجون أنفسهم بالعرفان بهذا.

من الصعب أيضاً أن نرى أفضل ما في الآخرين حين نركز على الجوانب السلبية في أنفسنا.

إن الترقيات والعرفان بالمجهودات والسلطة غالباً ما تذهب للأشخاص الواثقين بأنفسهم. يمكن أن يعمل التواضع في غير صالحك، على سبيل المثال حين تبيع شيئاً للآخرين.

تحذير: إن صورة الذات المتضخمة أو مفهوم الذات العدائي الذي يختلط بالتكبر يمكن أن يكون في نفس الدرجة من الإضرار مثل التواضع المفرط.

من المهم أن تنمي في أعماقك احترام الذات الصادق كخطوة أولى نحو تنمية الحسم.

معرفة كيفية الإنصات

لا يمتلك أغلب الناس قدرات إنصات فعالة. إن أهمية الاستماع تزيد كثيراً عما هو مدرَك.

إن *الاستماع* هو العملية التي نستخدم فيها أعيننا، وآذاننا، وحواسنا كي نفهم المعاني (الظاهرة والضمنية) والمشاعر الخاصة بالمتحدث.

اليوم، بدأت الشركات الكبرى في جميع أنحاء العالم في التعرف على دور المستمع الجيد في توفير وقت ومال الشركة وزيادة إنتاجيتها.

تعتمد النتائج في أي عمل منظم -سواء كان العيش معاً في أسرة صغيرة أو

العمل في شركة كبيرة- على الفهم، والتعاون، والثقة. إن كان الأمر كذلك، يصبح الاستماع والملاحظة والقدرة على سؤال الأسئلة الصحيحة مهارات مهمة للغاية.

لاحظ ملاحظة دقيقة المعاني المعطاة في الاقتباس التالي المنسوب لويليام سترينجفيلو والذي ظهر في مجلة Reader`s Digest:

إن الاستماع هو حدث نادر بين بني البشر. إذ لا يمكنك الاستماع إلى الكلمة التي ينطقها الآخر إذا كنت منشغلاً بمظهرك، أو بأن تبهر الآخر، أو تحاول أن تحدد ما الذي ستقوله عندما يتوقف الآخر عن الكلام، أو كنت تتجادل حول إذا ما كان الكلام الذي يقال صحيحاً، أو مناسباً، أو مقبولاً.

الاستماع هو فعل أولي للحب، يعطي فيه الشخص نفسه لكلمة الآخر، جاعلاً نفسه منفتحاً، ومرحباً بهذه الكلمة.

عندما تحسن مهارات الاستماع لديك، فهي من شأنها أن توصلك إلى:

- *علاقات عمل أفضل مع الناس.*
- *إتمام الأعمال بفعالية.*
- *الوصول إلى النتائج بشكل أكثر فعالية وسرعة.*
- *خفض الأخطاء أو التخلص منها.*
- *ضمان الجودة.*
- *زيادة الإنتاجية.*
- *ضمان الأرباح.*

يستمع *الشخص الحاسم* إلى حاجات وأفكار ومشاعر هؤلاء الأشخاص الذين يتقابل معهم.

عندما يتحدث شخص، فمن السهل أن تقضي الوقت تفكر في الكيفية التي سترد بها بدلاً من الاستماع لما يقال. في أثناء هذا، يتم تحريف المعلومات وإساءة تفسيرها وهذا يؤدي إلى سوء الفهم والإحباط. يصحب هذا في أغلب الأحيان الرغبة في القفز إلى النتائج وإخبار الشخص الآخر بما عليه أن يفعل، بدلاً من سماعه وفهم موقفه.

إن الفشل في الاستماع يؤدي إلى الكثير من أنواع المشكلات:

تصرف الناس وفق ما يعتقدون أنه قيل بدلاً من فهم ما قيل فعلياً.

الموافقة على أفكار لم تُفهم بشكل صحيح.

إتمام المهام بشكل غير صحيح لأن الفرد لا يحب أن يبدو غبياً بأن يعترف بأنه لم يستمع.

سوء تفسير المهمة المكلف بها، وبالتالي فعلها بشكل غير صحيح.

ربما لا توافق على وجهة نظر الشخص الآخر. لكن هذا لا يجب أن يمنعك من إعطائه قدراً يفيه حقه من الانتباه وأن تسأله أسئلة عميقة. ستتعلم المزيد. الأهم من ذلك، فإن الاستماع هو أساس سليم للعلاقات الإنسانية أيضاً.

ينطوي *الاستماع الجيد* على إظهار *فهمك* للشخص الآخر.

والفهم لا يعني الموافقة.

نمّ عادات الاستماع الجيد، وإظهار فهمك للمتحدث، ثم الكلام بما تريد. إذا فعلت هذا، فلن يستطيع الشخص الآخر أن يقول إنك لم تفهمه. وبالتالي تتجنب المجادلات، وتكون قد خلقت حالة أصبحت فيها أكثر حسماً.

تحمل المخاطرات

يتضمن تحمل المخاطرات:

الجهر بما تؤمن به،

المطالبة بما تريد،

تحديد ظروفك وحدودك، و

التعبير عن توقعاتك من الآخرين.

إن هذه الأشياء تعتبر تحملاً للمخاطرات لأن الناس لديهم اعتقاد خاطئ بأن الآخرين سوف يستجيبون لهم بشكل فيه معارضة وسيحكمون على المتحدث بطريقة سلبية. يربى الناس أيضاً على أن مطالبة الفرد بما يريده هي سلوك غير مقبول، وأن فعل هذا خطير جداً.

لدى بعض الناس الاعتقاد التالي: "إن أي شخص جيد سيعرف المطلوب منه دون أن أضطر إلى شرح هذا بالتفصيل له". و"إذا كان لديه مخ، فسيعرف أنني أكره عادة الناس في التأخر عن الموعد ولو لخمس دقائق". بسبب هذه الافتراضات، نميل إلى الاعتقاد بأن الآخرين يجب أن يقرءوا أفكارنا. وهذه طريقة أكيدة لدفع أنفسنا نحو الإحباط.

إن الشخص الحاسم سيأخذ بزمام المبادرة، وسيدع الآخرين يعرفون ما يريده منهم، وكيف يريد أن يفعلوه، وسبب أهمية هذا. إن تمني أن يفهم الآخرون المطلوب منهم دون اتخاذ فعل إيجابي، يمكن أن يؤدي إلى الاستياء وسوء إدارة الوقت.

تفويض المهام هو موضع آخر يبدو أنه يتسبب في المشكلات من خلال عدم السماح للشخص الآخر بمعرفة ما نريده منه على وجه التحديد. كي تتم المهمة بشكل جيد، من المهم أن نقول ما الذي يجب أن يفعل، ومتى يجب أن يفعل، وما

هو مهم. إن الفشل في تخصيص الوقت من أجل توضيح التفاصيل يتسبب غالباً في فشل المتابعة.

في المقابل من هذا نجد مطالبتنا المحددة بأنه يجب على الآخرين أن يؤدوا المهام بنفس الطريقة التي نريد أن تتم بها الأمور. مثل هذه الطرق الاستبدادية الدكتاتورية يمكن أن تؤدي إلى إذعان سطحي. لكنها تخلق مقاومة داخلية واستياءً يظل خفياً، ينتظر الفرصة كي يعبر عن نفسه.

وجزء من تحمل المخاطرة هو وضع الحدود. إننا أحياناً نصادف مواقف نضطر فيها إلى التفاعل مع أشخاص عدائيين، وانتهازيين، وكثيري المطالب. عندما نتعامل مع مثل هؤلاء، نكون مسئولين عن ترك الآخرين كي يعرفوا الطريقة التي يؤثر بها سلوكهم علينا واقتراح طريقة أخرى للتعامل مع الموقف.

عندما نضع حدوداً لنا، ونعرف الآخرين أحوالنا، وكيف نريد أن نعامل، فإن عملية التحول إلى الحسم الفعلي تكون قد بدأت. إن هذا أيضاً يفتح مساراً لاكتساب الاحترام. *عندما لا تضع حدوداً لك، فأنت تسمح للآخرين بأن يزعجوك. أليس من السهل أن تمشي على شخص مستلقٍ أمامك!*

في المقابل لهذا، هناك أشخاص حساسون للغاية. إنهم يستاءون بسهولة، ويصبحون في وضع الدفاع عن مشاعرهم. يقول القول المعروف: *"ما لا يمكن علاجه، ينبغي تحمله"* لهذا، *"فبدون أي نية للتسبب في إيذاء للآخر. وبدون أي إحساس بالذنب، سأبقى لطيفاً وقوياً في سلوكياتي"*. أليس هذا هو ما يعنيه الحسم؟

معرفة كيفية قول "لا"

كفرد يبحث عن النجاح في الحياة، تحتاج إلى الاعتماد بشكل كبير على قدرتك على تحقيق الأهداف، وتنفيذ الخطط، وتوزيع الموارد، وتسوية الخلافات، وعمل المفاوضات في النطاق الذي يخضع لمسئوليتك. كي تفعل هذه الأشياء، ستحتاج أيضاً إلى وضع حدود، وتحديد ما هو مقبول بالنسبة لك والتعبير عما هو ليس مقبولاً لك. من المهم أيضاً بالنسبة لك أن تعرف ما الذي تريده وما الذي تقدر على أن تفعله في ظل الموارد المحدودة من الوقت.

إن القدرة على قول "لا" هي قدرة أساسية في هذه المواضع:

١) قول *"لا" أمام المهام التي لا تريدها والمفروضة عليك من زملائك والأفراد الأعلى منزلة منك*. فبدون هذه القدرة، قد تنهال عليك المهام التي لست مسئولاً عنها. وبالتالي من الممكن أن تحرم نفسك من الوقت الذي تحتاجه

لأداء المهام المسئول عن القيام بها بشكل أكثر فعالية.

٢) *قول "لا" حين تفرض عليك مواعيد نهائية غير واقعية*

إن القدرة على تجنيب نفسك أن يفرض عليك مواعيد نهائية غير واقعية قد تعني أنك ستكون قادراً على إتمام المهام في وقتها، وأن تمنع نفسك من أن تلام على عدم الإتقان من قبل الآخرين.

يذكرني هذا بحدث لابد أن أحكيه لك. منذ الكثير من السنوات، كنت أعمل كمشرف في مصنع. كان لدي رئيس أجنبي (بريطاني). وكان يصيب المشرفين الآخرين بالفزع. لقد حذرني زملائي من هذا، حتى من قبل أن أتعامل مع هذا الرئيس.

في صبيحة أحد الأيام، دعاني الرئيس إلى غرفته وألقى أمامي برزمة من الأوراق وقال: "خذ هذه. ادرسها وأعد تقريراً، أكمله كي يكون جاهزاً على مكتبي في الرابعة عصر الغد. الآن اذهب".

ما الذي علي فعله الآن؟ هل أمشي مسرعاً دون أن أعرف ذلك الموعد النهائي الذي أوافق عليه؟ أليس لدي ذلك الحق الطبيعي في أن أدرس المهمة قبل أن أوافق على موعد نهائي لإنجازها؟ لقد كان المشرفون الآخرون يخضعون لعادة الموافقة بشكل سلبي على المهام دون حتى إلقاء نظرة بسيطة على هذا العمل. لهذا السبب، فحين لا يستطيعون أن ينجزوا المهام بشكل مرضٍ في حدود الوقت المتاح، كانوا يلامون أيضاً على عدم فعاليتهم. هل سأقع في هذا الفخ في بداية حياتي المهنية؟

وقفت أمام رئيسي، أقرأ الأوراق بهدوء كي أقدر حجم المسئولية الملقاة على عاتقي والوقت المحتمل أن تتطلبه المهمة كي تتم. كان رئيسي يراقبني بفضول. لكنه لم يقل أي شيء.

بعدما تفحصت الأوراق، عرفت أنني أحتاج إلى ثلاثة أيام كي أنجز هذا التقرير وأن علي أن أعمل بعد ساعات العمل الرسمية من أجل ذلك أيضاً.

لذلك تكلمت معه بحسم: "سيدي، يمكنني أن أنجز هذا قبل الرابعة عصراً غداً، إذا كنت تصر على ذلك".

لابد وأنه كان يعرف أن لدي المزيد لأقوله، لذا فقد قال: "إذاً ما المشكلة؟".

"لكنني شخصياً أشعر أنني أحتاج إلى ثلاثة أيام لإعداد تقرير كامل".

من الممكن أن تكون هذه هي المرة الأولى التي يتحدث إليه فيها مشرف بهذه الطريقة.

حملق في ببرود وسألني: "إذا ما أعطيتك ثلاثة أيام كي تعد التقرير. فهل

،مدني بإعطائي تقريراً كاملاً؟"

"نعم، سيدي".

قد يفتقد أغلب الناس إلى الشجاعة لقول كلمة "نعم" في مثل هذا الموقف. لهذا فهم ينتهون إلى أن يقولوا: "سأحاول سيدي". لكن هذا النوع من المحاولة لا يفلح في الواقع.

عندما يقول الشخص "سأحاول"، فهناك شك داخلي في هذا الرد. إن كلمة "أحاول" هي كلمة تستخدم كي تربط لاحقاً بعبارة "لكنني فشلت". إذا لم تكن تريد أن تصدقني، فجربها بنفسك.

كانت إجابتي: *"نعم، سيدي. سأقدمه لك كاملاً وجاهزاً قبل التاسعة صباح يوم الثلاثاء"*.

"حسناً جداً. يمكنك أن تذهب الآن".

لم أنم سوى قليل جداً في الثلاثة ليالي التالية. لقد اضطررت إلى تلقي الكثير من العون من صديق لي كان يعمل مديراً عاماً في أحد المكاتب. في هذه الأيام الثلاثة، تعلمت الكثير من الأشياء عن كيفية عمل تقرير سليم. وأصبحت منبهراً بشغلي أيضاً.

كنت متلهفاً على لقاء رئيسي في التاسعة صباح يوم الثلاثاء. قبل عدة دقائق من الموعد النهائي، طرقت الباب، ودخلت وقلت: "سيدي، ها هو التقرير كما وعدتك". وتركته على طاولته. قال ببساطة: "يمكنك الآن الذهاب". ومشيت أنا بهدوء.

بعد ساعة أو ما شابه، دعاني الرئيس إلى مكتبه. ما أن دخلت، رأيت ابتسامة على وجهه.

أجلسني وقال بسعادة: "جيد جداً. لقد كتبت تقريراً جيداً. الآن أخبرني، كيف تعلمت كتابة التقارير بهذه الصورة الجيدة؟".

رددت وأنا أشعر بالراحة والسعادة: "سيدي، لم أكن أعرف بالفعل كيف يكتب تقرير كهذا حتى طلبت مني أن أكتبه. وكي أتأكد من أنه سيكون مقبولاً، لم أنم تقريباً خلال الليالي الثلاث السابقة. لقد استعنت بصديق لي يعمل مديراً. وأنا مسرور أنه أعجبك".

لا أحتاج إلى الخوض في التفاصيل عن الكيفية التي نمت بها المودة بيننا في الشهور التالية. لكنني يجب أن أخبرك عن سلوكه معي بعد هذا الحدث. كان يدخل إلى غرفتي ويسألني: "كم من الوقت تظن أنك ستحتاج كي تكمل تقرير عن هذا؟". ومنذ هذا الوقت، أصبحت أستطيع أن أطلب أي وقت أريد. كان يعرف

أن المهمة ستنجز. وقد اكتسبت علاقتي به المودة. وفي أثناء هذا، تطورت مهنياً بشكل أسرع من زملائي.

وبالتالي فالحسم يعني أن تقول لا حين *يفرض عليك مواعيد نهائية غير واقعية.*

٢) *قول لا أمام محاولات الآخرين للتحايل من أجل الوصول إلى مصالحهم*

يحاول الناس على الدوام التأثير على الآخرين من أجل الوصول إلى مصالحهم. لكن، ما الذي سيحدث لو لم أعرف كيف أقول لا في مثل هذه المواقف؟ بدون هذه القدرة فسنكون أنا وأنت عرضة للكثير من التجارب التي بها الكثير من الأشياء التي سنندم عليها.

أن تقول لا

إليك بعض الإرشادات:

- *قل لا بشكل حازم وهادئ ولا يجب أن تضيف "أنا آسف" إذا لم يتطلب الموقف هذا.*

لا يجب عليك أن تقول آسف دائماً على أي شيء وكل شيء. إذا فعلت هذا، فأنت تعبر عن شعور حزين بشأن أفعالك وأنت غير سعيد بها. استمع! إذا كنت تشعر بالفعل بالحزن وعدم السعادة بشأن أفعالك، فلا تفعلها.

رداً على هذا التوضيح الذي أقوله، قد تقول: "أنا لا أعني أنني آسف بالفعل. أنا أقول ذلك فقط". لا تعبر عن شعور مثل هذا أبداً إن لم يكن هناك حقيقة تدعمه. وإلا فمن المحتمل أن تتحول إلى منافق كبير، فتصبح شخصاً له أفعال لطيفة ونوايا خادعة. هذا هو السبب وراء مشكلتي مني، والصديق الذي رفض أن يقرض صديقه المال. لم يكن هناك سبب لقول "آسف".

لا يوجد خطأ في قول "آسف". على العكس، بل إن ذلك يكون لطيفاً جداً في أغلب الأحيان. لكنك لا تحتاج إلى أن تقولها إلا إذا شعرت بها، أو إذا كانت لديك أسباب صحيحة تجعلك تشعر بهذا الشعور. تذكر، إن هذا الإيضاح وارد داخل سياق الحديث عن تعلم الحسم.

- *قل لا، وأتبعها بتفسير صريح دون الحاجة إلى الشعور بالذنب.*

"لا يمكنني التعهد بإتمام هذا العمل الإضافي الآن، لأن المهمة التي أعمل عليها الآن لها موعد نهائي لإنجازها ينتهي مساء غد في الخامسة. سأحتاج إلى كل دقيقة أستطيع أن أنتزعها من أجل إتمام هذه المهمة".

- *قل لا، وبعدها إن أمكن أعطِ خياراً أو بديلاً.*

إذا ما تحدثت عن نفسي، فأنا لن أستطيع أن أتعهد بإتمام هذه المهمة الإضافية. لكن إذا ما دعمتني بأحد العمال لمدة يوم كامل، فأنا أستطيع أن أرشده كي ينجزها في نطاق الموعد النهائي.

أعطِ جملة تدل على تعاطفك مع الطرف الآخر. ثم قل لا.

ما تخبرني به هو أنني يجب أن أساعدك كي تسدد القرض الذي عليك قبل ظهر الثلاثاء. وإلا فستقع في مشاكل خطيرة. أنا أتفهم موقفك وأنا متعاطف معك بشكل كامل. لكنني لن أكون قادراً على أن أساعدك في هذه المسألة.

قل نعم. ثم أعطِ أسبابك لعدم القيام بالأمر أو الحل البديل.

بالطبع أستطيع أن أساعدك. بكل تأكيد. لكن يمكنني فقط أن أقدمك له. سيكون عليك أن تقنعه أن يقبل خطتك المقترحة. لا يمكنني أن أفعل أي شيء أكثر من ذلك. سيكون عليك أن تقنعه كي يقبل خطتك المقترحة. قد يكون هذا ممكناً أيضاً، إذا استطعت أن تقنع المكتب الإقليمي أن يرسل لي موافقته. لعمل هذا، ستحتاج إلى أن تقابل السيد فرناندو وأن تأخذ منه الموافقة على خطتك. لن أستطيع أن أفعل هذا نيابة عنك.

تعرف الطريقة السابقة بـ "نعم لكن". أو "نعم إذا"، أو الأسلوب "الشرطي". ثم يمكنك *أن تستخدم دائماً طريقة "الاستجابة الثابتة" عندما تعرف أنه يتم التأثير عليك بواسطة الآخرين. تعرف هذه الطريقة أيضاً بأسلوب "الأسطوانة المشروخة"*. (حيث تستمر إبرة الفونوغراف في السير على نفس المسار من الأسطوانة، مرة تلو أخرى).

"أتفهم مشاعرك. لكنني لن أستطيع أن أساعدك في هذا الأمر".

"أنا أعرف ما تطلبه مني، لكنني لست مهتماً بفعل ذلك".

"لا أريد أن أتعهد بالقيام بهذه المهمة".

"يمكن أن تكون على حق. لكني لا أستطيع أن أقبل اقتراحك".

معرفة كيفية إعطاء تقييم إيجابي

يجد أغلب الناس صعوبة في إعطاء تقييم تصحيحي لأنهم يجدون صعوبة في تقبله هم أنفسهم.

يستجيب الناس في الغالب إلى الطريقة التي يقال بها النقد بدلاً من فهم ما يقال.

على وجه العموم، يريد الناس أن يتحسنوا فيما يفعلون. لكن حين يقال النقد

بتوجه تصيد الأخطاء، وحين يعبر عنه بإصدار الأحكام والتهديدات، فمن المفهوم أن الشخص الذي يستقبل هذا قد يرد بغضب أو التسبب في الأذى، أو الدفاع عن نفسه.

التقييم البناء:

يقال بكلمات محددة وليس بكلمات غامضة عامة.

يتوجه نحو السلوكيات وليس نحو الشخصيات.

هو رصد للأحداث أكثر منه إطلاق للأحكام الوجدانية.

يركز على تحسين الآخرين وليس على التقليل من شأنهم.

يسمح للمتلقي بأن يحل مشكلته.

إعطاء وتلقي التقييم:

١. *ركز التقييم على السلوك وليس على الشخصية.*

من المهم أن نشير إلى ما يفعله الشخص بدلاً من أن نعلق على الصورة التي يبدو لنا بها. لهذا، يمكن أن نقول للشخص: "لقد تحدثت كثيراً في هذا الاجتماع"، بدلاً من أن نقول "أنت رجل ثرثار". إن سماع الشخص تعليقات حول سلوكياته وليس عن شخصيته هو أمر أقل تهديداً له.

٢. *ركز التقييم على الملاحظات وليس على الاستنتاجات.*

تركز الملاحظات على ما يمكننا أن نراه أو نسمعه في سلوك الفرد الآخر. وتشير الاستنتاجات إلى تفسيرات واستدلالات نصل إليها من خلال ما نرى أو نسمع.

٣. *ركز التقييم على الوصف وليس على إطلاق الأحكام.*

إن محاولة الوصف هي عملية تقرير ما حدث، بينما إطلاق الأحكام يشير إلى تقييم من حيث كون الشيء جيد أم سيئ، صحيح أم خطأ، لطيف أم غير لطيف.

٤. *ركز التقييم على السلوك الذي له صلة بموقف معين، ومن الأفضل أن يكون له علاقة بالمكان والزمان الحاليين، بدلاً من التحدث بصورة عامة.*

من خلال مشاركة الأفكار والمعلومات، سنجعل الشخص الآخر حراً كي يقرر لنفسه في ضوء أهدافه في موقف معين في وقت معين.

٥. *ركز التقييم على استكشاف البدائل، بدلاً من البحث عن الإجابات والحلول.*

كلما استطعنا أن نركز على مجموعة متنوعة من الإجراءات والوسائل للحصول على هدف معين، قلت احتمالية أن نقبل حلاً بديلاً محدداً بشكل أهوج.

- ركز *التقييم على القيمة التي يحتمل أن تحملها للمتلقي وليس على حرية التعبير الذي يمنحه التقييم لقائله.*

حين تحمل الشخص بإفراط بالتقييم فهذا يعني خفض احتمالية فعالية ما قد يستفيده مما يتلقاه.

- *قل التقييم في الوقت والمكان المناسبين حتى يمكن مشاركة المعلومات الشخصية بفعالية.*

لأن استقبال والاستفادة من التقييم الشخصي يشتمل على الكثير من الردود الوجدانية الممكنة، فمن المهم أن تكون حساسين فيما يتعلق بالوقت المناسب لتقديم هذا التقييم.

- *نأتي الآن إلى الاستماع إلى وتلقي التقييم. يجب علينا أن نستمع إلى التقييم في ضوء ما يقال وليس في ضوء السبب وراء قوله.*

إن عمل الافتراضات عن دوافع الشخص الذي يعطي التقييم من شأنه أن يمنعنا من الاستماع وقد يتسبب في تحريف ما يقال. باختصار، إذا ما سألت "لمَ" يقدم لي الشخص التقييم، فقد لا أستمع وأفهم "ما" يقوله.

وبالاختصار، يتطلب إعطاء وتلقي التقييم الشجاعة، والمهارة، والفهم، والاحترام للنفس والآخرين.

التعامل مع النقد

يعمد الناس إلى النقد بكل تأكيد. إنهم يجدون طرقاً لاكتشاف الخطأ في كل ما أعمله. فمن المستحيل تجنب الخطأ كلية.

وبالتالي، فإن تنمية شخصية حاسمة من شأنه أن يتطلب تنمية القدرة على مواجهة والتعامل مع النقد من الآخرين بدون أن تصبح عدوانياً أو محبطاً. هناك عوامل عديدة تؤدي إلى أن نتعامل أنا وأنت مع النقد بشكل انفعالي وليس بشكل فعال.

- أخذ النقد على محمل شخصي بدلاً من رؤيته كتقييم تصحيحي ممكن.
- الفشل في التمييز بين النقد ذي الصلة وغير ذي الصلة.
- الوصول إلى رسالة في النقد غير موجودة.
- رؤية النقد كدعوة للغضب أو للحكم على النفس بقسوة أو بتأنيب.
- الفشل في فهم التفاصيل المحددة والأمثلة على ما ينتقد.
- الاعتقاد بأن التعبير عن النقد هو أمر سيئ أو خطأ.

من الطبيعي جداً أن نستجيب للنقد بشكل وجداني أكثر منه موضوعي. كي تصبح حاسماً، فمن المهم أن تتعلم تقبل النقد وتجد طرقاً للاستفادة منه.

لا ترد على الفور. تمهل، فكر في الأمر، ثم بعدها، إذا تطلب الأمر، فرد بردود فعل موضوعية.

إذا وجدت أي تقييم تصحيحي في النقد، فتقبلها. ارفض الباقي بأن تتذكر: *"سامحهم الله. إنهم لا يعلمون ما يقولون"*. إذا كانت هناك أي فرصة مناسبة كي توضح موقفك، عندها فقط قدم شرحاً مناسباً.

انظر إلى الحقائق ذات الصلة وارفض الباقي.

لا تبحث عن إيجاد الكثير من المعنى في أغلب جمل النقد. مع هذا ينبغي أن تبحث عن الجمل ذات المعنى.

ليس هناك أي حاجة لأن تغضب أو أن تعاقب نفسك بإفراط. فرغم كل شيء، فالخطأ صفة الإنسان والمغفرة من صفات الله.

ابحث عن الحقائق الدقيقة واستفد منها.

إذا ما انتقدك شخص، فليس عليك أن تعتبر هذا أمراً سيئاً أو خطأ.

إن تعلم تحديد نوع النقد الذي يوجه إليك والتعامل مع هذه الأنواع بشكل أكثر فعالية يتطلب أن تصبح واعياً بمشاعرك عندما تحدث لك.

ينتقد بعض الناس كي يحسوا أنهم تفوقوا عليك، وكي يبرروا لأنفسهم مضايقتهم لك.

يفعل آخرون ذلك حين يشعرون بالإحباط، وبالتالي يستخدمونك كوسيلة للتخلص من المشاعر السيئة التي لديهم.

يفعل آخرون هذا كي يحصلوا على معلومات عن مشكلات تحتاج إلى أن تحل.

كل هذه الأنواع من النقد وغيرها يمكن أن يتم التعامل معها بفعالية. إذا كنت تنوي أن تفكر بتعمق وتجنب أن تصبح منفعلاً على إثرها.

معرفة كيفية التعبير عن التقييم الإيجابي وتلقيه

يجد بعض الناس صعوبة في إعطاء تقييم إيجابي للآخرين بسبب المعتقدات التي يعتنقونها. مثل:

"لمَ ينبغي أن أظهر تقديري؟ إنهم يتلقون أجراً مقابل العمل الذي يفعلونه تماما مثلي. أليس كذلك؟".

"عندما تعطي الكثير من الاهتمام للآخرين، فإنهم يتسلقون إلى رأسك ويمكثون بها".

"ليس من مهام وظيفتي أن أجعل الآخرين يشعرون بمشاعر جيدة، وإنما أن أجعل العمل ينجز".

لكن الشخص الحاسم ينبغي أن يتذكر على الدوام قيمة التقدير.

التقييم الإيجابي، والذي تعرف عادة بالتقدير، في أفضل صوره يكون دعماً لقيمة الذات كما يشعر بها الفرد.

يشعر الناس بالدافعية عندما يتم تقديرهم، وعندما يعاملون باحترام، ويعطون الثقة المطلوبة لأداء المهام بشكل جيد. إن هذا ينطبق عليك وعلي أيضاً.

عندما تدرك كم ستشعر بشعور جيد حين تشكر أو يعترف بفضلك في إنجاز شيء ذي قيمة، فستعود نفسك على التعبير عن نفس الرضا للآخرين. إن مثل هذا الإدراك وهذه الممارسة ستؤدي إلى ردود فعل إيجابية من الناس من حولك.

معرفة ما تريده من الحياة

تكمن اللبنة الأخيرة في إدارة نفسك بشكل حاسم في معرفة *ما الذي تريده*، ووضع *الأهداف، وتطوير الخطط كي تحققه*. من المغري في أغلب الأحيان أن تتكئ وتتمنى لو كانت الأحوال أفضل. لكن الناس الذين يضيعون وقتهم في قول "لو فقط..." لا يفعلون ما يحتاجون إلى فعله كي ينجحوا.

إن الشخصية الحاسمة فعلاً تعتمد بشكل كبير على المثابرة، والدأب، وعدم الاستسلام لليأس بالرغم من العقبات.

إن الأسلوب الذي ينبغي أن يتبعه كل منا، سيعتمد على قيمنا، وأهدافنا، وحاجاتنا الخاصة. إن هذه الأشياء أيضاً تتطلب المرونة والتعددية في أساليبنا وسلوكنا.

أخيراً، إن وضع أهداف طويلة المدى في السبعة مواضع لتنميتك -*الأسرة، والناس، والحياة المهنية، والمال، والجسد، والعقل، وتحقيق الذات*- سيكفي كي تحقق الوضع الذي تريده لحياتك.

ستتطلب منك حاجتك للنجاح أن تضع خططاً فعالة من أجل تنمية شخصية حاسمة. (فيما بعد، سنعمل في ورش عمل مخصصة لكل من هذه المواضع السبع).

٢٣

اكتساب شخصية حاسمة: أين أنت الآن؟

"من الصحيح أن غداً قد يكون أفضل، أو أسوأ. لكن اليوم قد لا يكون سيئاً جداً. ينبغي أن تقدر معجزة أنك على قيد الحياة الآن وأن تنسى إذا كنت ستعيش الغد، أو كيف ستعيشه".

رود شتايجر
نجم أفلام أمريكي

ضع دائرة حول الرقم الذي يقارب وصف الكيفية التي ترى بها نفسك فيما يتعلق بكل نوع من أنواع السلوك التالية.

		طوال الوقت				مطلقاً
١.	عندما أنزعج مما يفعله شخص ما، أجد في نفسي القدرة على أن أقول ذلك.	٥	٤	٣	٢	١
٢.	عندما يبدأ شخص ما في الحديث في منتصف كلامي، أجد في نفسي القدرة على التعبير عن مشاعري.	٥	٤	٣	٢	١
٢.	عندما يستمر شخص ما في الحديث على الهاتف بدون اعتبار لموقفي، أستطيع أن أقاطعه على الفور وبحسم عندما أكون مشغولاً.	٥	٤	٣	٢	١
٤.	عندما يضايقني شخص ما بشكل متعمد وعلى الدوام، أستطيع أن أعبر عن استيائي من ذلك.	٥	٤	٣	٢	١
٥.	عندما يعبر شخص أحترمه عن وجهات نظر لا أوافق عليها تماماً، أوضح وجهة نظري.	٥	٤	٣	٢	١
٦.	أميل إلى أن أكون كثير الاعتذار.	٥	٤	٣	٢	١
٧.	عندما ينتقدني زميل بشكل غير عادل، أستطيع أن أوضح وجهة نظري.	٥	٤	٣	٢	١
٨.	إذا لزم الأمر، أستطيع أن أعارض الشخص المستبد.	٥	٤	٣	٢	١
٩.	إذا سمعت أن شخصاً ما ينشر إشاعات غير حقيقية عني، أستطيع أن أذهب إليه بشكل مباشر كي أصحح الموقف.	٥	٤	٣	٢	١
١٠.	أستطيع أن أمنح المجاملات والثناء لهؤلاء الذين في مجموعتي.	٥	٤	٣	٢	١
١١.	أنا قادر على أن أطلب من الناس عمل مهام غير سارة.	٥	٤	٣	٢	١
١٢.	أنا قادر على إعطاء تغذية راجعة تصحيحية لهؤلاء الذين في مجموعتي.	٥	٤	٣	٢	١
١٣.	أنا قادر على أن أتعامل مع أي شخص غاضب بهدوء وبطريقة لطيفة.	٥	٤	٣	٢	١
١٤.	أنا قادر على التعامل مع النقد بشكل فعال.	٥	٤	٣	٢	١

١٥. أوضح ظروفي وتوقعاتي لهؤلاء الذين يعملون معي. ٥ ٤ ٣ ٢ ١

١٦. عادة ما أعبر عن مشاعري. ٥ ٤ ٣ ٢ ١

١٧. أتجنب المواقف غير السارة لخوفي من أنني لن أتعامل معها بصورة فعالة. ٥ ٤ ٣ ٢ ١ ٠

١٨. أبقى هادئاً وعقلانياً في المواقف المليئة بالتوتر. ٥ ٤ ٣ ٢ ١ ٠

١٩. أنا قادر على التصريح بالأشياء غير السارة عن أحد الزملاء (عندما يلزم ذلك فعلياً) دون الكثير من الندم على ذلك. ٥ ٤ ٣ ٢ ١ ٠

٢٠. إذا طلب مني أن أحكم في منازعة بين شخصين في مجموعتي. أحس بأنني أستطيع أن أقوم بهذا بشكل سهل وبمستوى جيد. إلى حد معقول. ٥ ٤ ٣ ٢ ١ ٠

الآن راجع تقييمك من خلال هذا التدريب:

السلوك الذي أجد نفسي سعيداً به وأريد أن أستمر عليه.	ما الكيفية التي تؤثر بها علي هذه الأنواع من السلوكيات؟
جملة رقم --------------	--------------------------

السلوك الذي سأحتاج إلى أن أحسنه:

جمل تحفيزية ستدفعني إلى القيام بهذه التغييرات:

طرق معينة من خلالها سأستطيع أن أقوم بعمل هذه التغييرات:

٢٤

الدافعية

> *"إذا كانت حياتنا تفتقد إلى السحر الدائم، فهذا بسبب أننا اخترنا أن نراقب أفعالنا وأن نتأمل بعمق في الشكل المتخيل لها، بدلاً من أن نُدفع بقوتها".*
>
> **أنتوني آرتو**
>
> **كاتب مسرحي فرنسي**

في تعريفنا للنجاح، لاحظنا أن الكلمة المفتاحية كانت الأهداف. وهي ضمنياً المفتاح نحو الدافعية.

عندما نبحث عن تعريفات الدافعية، سنجد العديد من المقومات التي ينص عليها عادة. ثلاثة من المقومات الأساسية بينها هي:

١. *تنطوي الدافعية على الرغبات أو الحاجات.*

٢. *تنطوي الدافعية على التوقعات والمعتقدات.*

٣. *تنطوي الدافعية على الفعل.*

لقد استفاد كل القادة الناجحين خلال تاريخ الحكم، والتعليم، والجيوش، والدين، والأعمال من فهمهم للدافعية كي يقودوا الناس من أجل الوصول للفعل.

بساطة، لقد انطوت هذه العملية على اكتشاف حاجة إنسانية أساسية -حافز، أو رغبة، أو شعور- قوية بما يكفي كي تدفع الناس إلى القيام بالفعل. وما أن تكتشف هذه الحاجة، حتى يختار القائد أداة استثارة كي ينشطها. ويحولها إلى قوة جبارة. كل ما كان عليه فعله هو أن يقنع الآخرين أن يؤمنوا وأن يكونوا آمالاً يمكن لهذه الحاجة أن توفيها.

حاجات النمو (هذه حاجات ما ورائية لأنها قيم)	**تحقيق الذات** الصدق الصلاح الجمال الحيوية التفرد الكمال الأهمية الإنجاز العدل النظام البساطة الثراء المزاح اليسر الاكتفاء الذاتي امتلاك المعنى
حاجات أساسية حاجات القصور	**احترام الذات**
	الاحترام من جانب الآخرين
	الحب والانتماء
	الأمان والأمن
	فسيولوجي هواء، ماء، طعام، مسكن، نوم، جنس
	البيئة الخارجية الشروط المسبقة لإشباع الحاجات الحرية، العدل، النظام، الصعوبة (التحفيز)

تتساوى جميع حاجات النمو في الأهمية.
إنها ليست هرمية الترتيب في الحقيقة.

يمكننا أن نعتبر أن الاختراعات الكثيرة التي حولنا في العالم هي أمثلة تامة على الدافعية على نطاق واسع. على نطاق أضيق بكثير، يمكننا أن نلاحظ الأم حين تنجح في جعل الطفل يتصرف بطريقة جيدة. سلسلة أفلام الكرتون "باباي البحار" وعلبة السبانخ الخاصة به هي مثال جيد. وهو موجه لجعل الأطفال الصغار يأكلون الأطعمة التي تفتقد إلى نكهة مميزة.

الحاجات وإشباعها هي أشياء شائعة في أي علاقات. الحاجات، والرغبات، والآمال، والمعتقدات تؤدي بالناس إلى القيام بالفعل.

في عام ١٩٥٢، كتب د. أبراهام ماسلو كتابه Motivation and Personality. كانت الاستكشافات التي قدمها عميقة وهي ما زالت مقبولة كأساسيات لدراسة الدافعية.

أعطانا د. ماسلو تسلسلاً هرمياً من الحاجات التي تؤثر على السلوك الإنساني. بينما نحاول فهم هذه النظرية، لابد وأن نذكر أن الحاجات موضحة بشكل هرمي ومقسمة في درجات فرعية متتابعة.

الحاجات الفسيولوجية

إن أغلب الحاجات الأساسية عند الشخص هي أن يتنفس الأكسجين، وأن يتناول الماء والطعام. تشتمل هذه المجموعة أيضاً على الحاجات البيولوجية للدفء، والمسكن، والتخلص من نفايات الجسد، والإشباع الجنسي.

الشخص الذي يبحث باهتياج عن إشباع هذه الحاجات سيقبل التورط في أي نوع من الأفعال. فالإنسان يقتل من أجل الماء، وهو قد يلجأ إلى أكل لحوم البشر كي يتقي خطر الموت جوعاً. وأي شخص لديه خبرة إنقاذ غريق يمكن أن يخبرك عن مدى الهياج الذي قد يصيب الفرد بينما يحاول أن يزاحم من أجل الوصول إلى الهواء كي يتنفس.

حاجات الأمن والأمان

يمكن أن يستمر الفرد في الانخراط في أداء أفعال خطيرة طالما أن حاجاته الفسيولوجية غير مشبعة. لكن ما أن يحصل على وظيفة مستقرة، لا يستطيع فيها صاحب العمل أن يطرده منها في أي يوم، فإنه يكون لديه ضمان معقول بأن هذه الحاجات ستستمر في أن تشبع بشكل دوري. لهذا، عند هذه النقطة، تصبح حاجات الأمن والأمان مهمة بالنسبة له.

إننا عادة ما نتعرض لحاجات الإنسان إلى الأمان بأشكال مستترة وخفية.
إنها تتضمن الإصرار على الإنصاف، والرغبة في الرضا الوظيفي، والحماية الوظيفية، والشعور بالبعد عن الإصابات، الجسدية والعاطفية. يمكن ملاحظة هذه الحاجات في أي حالة لأشخاص يعيشون مع بعضهم بشكل أو بآخر.
يبحث الجميع في الأساس عن إحساسهم بالأمن.
إن المستويين الأوليين للحاجات هما مستويان أساسيان. وتكتسب المستويات الأخرى الأهمية فقط بعد أن يوجد ضمان كافٍ بأن هذه الحاجات تشبع.

الحب والانتماء

الآن تصبح الحاجات إلى القبول الاجتماعي، والانتماء، والتواجد في مجموعة، والصداقة، والحب أكثر أهمية. هذه هي الحاجات أيضاً التي تستحث الناس إلى أن يكون لديهم منزل أكبر، سيارة أكبر، ملابس أنيقة أكثر، وبالطبع مال أكثر.
حتى إن السبب الذي يجعل أغلبية الناس تتزوج هو إشباع الحاجات إلى الحب والانتماء. إن الانضمام كعضو إلى نقابة في مجال العمل يستثار أيضاً بواسطة هذه الحاجات.
مع هذا، فمن الصحيح أيضاً أن الحاجة تتوقف عن إحداث تأثير كبير على الفرد ما أن يكون هناك ضمان معقول بأنها ستشبع بشكل دوري. ما الذي يحدث لموظف ما أن تثبت وظيفته ويستقر في توظيف آمن؟
إن الدافعية هي برنامج متغير بشكل دوري داخل كل منا. افترض أن هناك خلافاً حاداً داخل أسرة وكان أعضاؤها في منازعة عنيفة، يتشاجرون وأيضاً يؤذون بعضهم بعضاً. وفجأة، يدركون خطراً جاداً على حاجاتهم إلى الأمان، مثل حريق في المبنى. عندها سيتغير سلوكهم، وسيعملون جميعاً في تعاون كي يشبعوا حاجاتهم الأساسية الأكثر أهمية للأمان.
مثل هذه التغييرات في حاجاتنا هي تغييرات أساسية ودائمة.

احترام الذات/الاحترام من جانب الآخرين

هذه الحاجات هي في الأساس حاجة إلى احترام الذات.
إن حاجات الاحترام لدينا تدفعنا لاكتساب القبول الاجتماعي والتقدير العام.
فما أن نعرف أننا قد أنجزنا شيئاً بأنفسنا، فإن الحاجة تشبع. في المقابل، فإن عكس هذا يمكن أن يؤدي إلى فقدان الدافعية.

لا يفعل أي شخص أي شيء من أجل الآخرين فحسب. إن أياً ما يفعله الشخص لمساعدة الآخرين إنما يفعل دائماً لإشباع حاجاته هو.

تحقيق الذات

إن الحاجة إلى تحقيق الذات تأتي في أعلى التسلسل الهرمي للحاجات، فهي تظهر للشخص فقط حين تشبع كل الحاجات الأخرى بشكل معقول. ولا يمكن التعبير الكامل عن هذه الحاجة إذا كان الشخص جائعاً، أو خائفاً على أمنه، أو يحس بنبذ الآخرين له. لهذا، لا يجد أغلب الناس سوى فرصة محدودة لهذه المجموعة الأخيرة من الحاجات.

إن البحث في الدافعية يمكن أن يتم بشكل أكثر تعمقاً. لقد تم هذا أيضاً بواسطة عدد لا حصر له ممن يتمتعون بالحكمة في جميع أنحاء العالم. كي نصل إلى غرضنا هنا، يجب أن نكتسب فكرة أساسية عن السبب الذي يجعلنا نسلك بالطريقة التي نتبعها. لهذا، تكفينا هذه المناقشة المحدودة للدافعية.

أخيراً، يمكننا أن نقول إنه حين يكافح الفرد كي يكون في حال جيدة، فهو يفعل هذا كي يحمي نفسه.

٢٥

طرق لحشد القوى الدافعة

"لا يُفعل أي شيء تافه من أجل المبدأ. فإذا كان الشيء جديراً بالفعل، فهو يُفعل لأنه يستحق أن يفعل. فإن لم يستحق الفعل، فهو يفعل من أجل المبدأ".

جيمس تي إيفانز
محامي أمريكي

إن سر الحياة الناجحة، سر الحياة الهادفة المليئة بالحماس، إنما يكمن في الحفاظ على التوازن بين القوى العاطفية والمنطقية -بين النصفين الكرويين الأيمن والأيسر، بين النظرية س والنظرية ص- التي أتت إلينا بالوراثة.

يتعامل المنطق أو الفكر مع النظرية والاحتمالات. تتعامل عواطفنا مع الخيال ومع الأحلام، وتجعلنا نذهب إلى وراء ما هو محتمل، كي توسع نطاق ما هو مرجح.

إن أحد هذين هو دواسة الوقود، والآخر هو الضابط أو المكبح.

وبدون أي منهما فإننا نصبح عاجزين، وبدون كليهما فنحن لا شيء.

في محاولاتنا لتحفيز أحد الأشخاص، أو حتى تحفيز أنفسنا، نميل إلى استخدام طريقتين مختلفتين تمام الاختلاف. دعنا أولاً نتأمل في هاتين الطريقتين العامتين.

الدافعية بالترهيب

هذا هو أقدم نظام أو نوع من التحفيز عرفه الإنسان. إنه يحث الشخص على القيام بالفعل لأنه خائف من العواقب إذا لم يفعل هذا.

يصادف أغلبنا التحفيز بالخوف في سن مبكرة. إذا لم نطع أبوينا، فإننا نضرب. وأغلب الأنظمة المطبقة في المدارس أو العمل أو الأماكن العامة تستخدم هذه الطريقة. بالطبع لا يلزم أن يعتمد جانب كبير من هذا النظام على العقوبات الجسدية. إن سحب الميزات مثل حجب المصروف، أو المنع من مشاهدة التلفاز، أو عدم شراء ملابس جديدة، أو حتى عدم التعاون هي طرق شائعة لتنفيذ التحفيز بالترهيب.

الكثير من الأزواج أو الزوجات أو الأطفال يسيطرون على سلوكياتهم، أو حتى يمتنعون عن وسيلة الترفيه المفضلة لديهم، ليس لأنهم قد أصبحوا متزمتين من داخلهم وفي التطبيق الفعلي، لكن بسبب العواقب التي يرونها في المنزل.

وقد أوضحت الكثير من الهيئات التي تطبق القانون أن معدل الجريمة سينخفض لو علم كل متعدٍ مستقبلي على القانون عن يقين تام أنه سيمسك وسيعاقب.

في الصناعة والتجارة، يستخدم هذا النوع من التحفيز في صورة الخصم من الأجر، الوقف المؤقت عن العمل، خفض الأجر، وحتى الإقالة.

إن الترهيب يحد ويعيق مجهودات الناس. ففي ظل الخوف، يمكن أن يكون الأداء دون المتوسط.

يعمل التحفيز بالترهيب على الحاجات الأكثر أساسية، مثل الحاجة إلى الراحة الجسدية، وإلى الحرية، وإلى الأمن، وإلى القبول الاجتماعي. أغلب هذه الحاجات سهلة الإشباع. يندر أن توجد حالة حث الخوف فيها الفرد على الوصول إلى إنجازات أعلى، أو النمو الشخصي، أو تنمية قدراته من أجل النجاح.

التحفيز بالترغيب

عكس الترهيب هو الترغيب. إنه يستحث الفرد على العمل في مقابل وعد بمكافأة على تحقيق الأهداف. إن تأثير التحفيز بالترغيب يمكن أن يرى أيضاً في كل منحى من مناحي الحياة.

عندما يبكي مولود حديث الولادة، فإنه يطعم أو يعطى أي نوع الرعاية الآخر الذي يحتاجه. لا يلزم هذا الرضيع وقتاً طويلاً كي يتعلم أنه ما أن يتصرف بطريقة معينة حتى يحصل على مكافأة.

مع نمو الفرد، تصبح الطرق لذلك أكثر تعقيداً. إنه يقبل العمل في مقابل مكافآت الحياة، مثل الغذاء، والمسكن، والملبس، والأشياء التي لا حصر لها التي يمكن أن يجلبها المال.

يستخدم الناس أيضاً نكران الذات كشكل مقلوب للتحفيز بالترغيب. فهم يمتنعون عن المتع حتى ينجزوا ("أنا لن أذهب للخارج وألعب حتى تنتهي أعمال النظافة")، وبالتالي هم يرجون من ذلك أن يحثهم كي يصبحوا متحفزين.

في السياقات الترفيهية والاجتماعية، ينخرط الناس في مهام من أجل الحصول على التصفيق والتقدير من مجموعتهم.

وربما يكون أكثر الأمثلة على التحفيز بالترغيب شهرة هو مثال الجزرة والعصا، حيث يجر الحمار العربة لأن هناك جزرة تتدلى من عصا أمام أنفه، والعصا نفسها مربوطة في ظهره. ليس هناك شك من أن العربة ستتحرك للأمام، إذا ما كانت العصا قصيرة بما يكفي، وكانت الجزرة مغرية بما يكفي، وكان الحمل الذي على العربة خفيفاً بما يكفي، وكان الحمار جائعاً بما يكفي.

في الحالات التي يبدأ فيها نمط من أنماط السلوك لدى الفرد بسبب الحاجات الجسدية أو حاجات الأمن أو الحاجات الاجتماعية، فما أن تروى "شهية" الفرد حتى يقل تأثير الترغيب عليه. وفي الكثير من الأحيان، يتحول ما بدأ على أنه مكافأة إلى حق بشكل تدريجي، وعندها لن يكون هناك نهاية للمكافآت المتزايدة التي سوف يتم طلبها.

إن التحفيز بالترغيب لا يمكنه أن يشبع الحاجات الأعلى للفرد. حاجات تحقيق الذات. إنه لا يلغي توجهات الفرد الأساسية نحو الحياة بشكل عام ونحو نفسه على وجه الخصوص.

التحفيز المعتمد على التوجه

إن أي طريقة للتحفيز يمكنها أن تخلق هدفاً وغاية داخل الفرد لابد وأن تتماشى مع التوجهات الأساسية.

يُبني التحفيز المعتمد على التوجه على الفهم الصحيح للسلوك الإنساني.

بالتأكيد، يمكننا أنا وأنت أن نغير بعضاً من توجهاتنا الأساسية نحو الذات ونحو الآخرين. هذا ممكن، لكنه قد لا يكون سهلاً للغاية.

سنحتاج إلى أن نتعامل مع التوجهات الثابتة والتي تكونت على فترات زمنية طويلة. وبالتالي فتغيير هذه التوجهات سيأخذ وقتاً أيضاً. أحياناً، قد نصاب بالإحباط بينما نفعل هذا. لكن من المفيد لنا أن نتذكر أن التوجهات ليست أكثر من مجرد عادات للتفكير. ولأن العادات دائماً ما تنمى، فبالتأكيد يمكن تغييرها ويمكن تنمية عادات جديدة أيضاً.

عندما يغير الفرد توجهاته تجاه الأسرة، والأصدقاء، والعمل، والأهم من ذلك تجاه نفسه والحياة على وجه العموم، فهو يغير البنى الأساسية لشخصيته.

٢٦

تنمية الشخصية المخطط لها

"إن المحاولة لتجسيد الإيمان في شكل زائل لابد وأن تنتهي بكارثة. فهؤلاء الذين يبدءون رحلتهم بحثاً عن الإيمان وحده، سيصلون إليه معاً، وهؤلاء الذين يبحثون عنه مقترناً بأشياء أخرى سيهلكون".

هيوج كينجسميل
كاتب بريطاني

إن الحياة رحلة وليست مقصداً. إنها عملية متدفقة متغيرة والتي لا شيء يثبت فيها.

التنمية الإنسانية أيضاً هي عملية مستمرة. إنها دائماً عملية منقوصة وغير كاملة. فلا يوجد شخص منمى بشكل كامل، أو غير منمى بشكل كامل. وينطبق هذا على المجتمعات. كما ينطبق على الأمم.

جميع الأمم والأشخاص نامون

تنطوي التنمية على القدرة التي يحتاجها الفرد كي يحل مشكلاته من خلال حشد موارده الحالية. إن الفارق بين الشخص الرابح وغيره هو أن الرابح يسلك طرقاً نظامية متحررة كي يستمر في تنمية نفسه كشخص.

والوعي بالقيم والأهداف هو أساس كل تنمية ذات قيمة يمر بها الشخص.

يمكن تقسيم مواضع التنمية الشخصية إلى سبعة مواضع واضحة. وكما أشرنا من قبل. إذا ما أثرت أي محاولات للتنمية في موضع معين بشكل معاكس على موضع آخر، فإن هذا يتضاد مع التعريف الأساسي للنجاح، والذي ينطوي على *أهداف محددة مسبقاً ومفيدة ومثمرة وذات قيمة.*

مواضع التنمية الشخصية هذه هي:

١. العلاقات الأسرية.
٢. العلاقات الشخصية.
٣. النمو المهني/الوظيفي.
٤. المال.
٥. الصحة الجسدية.
٦. التنمية الفكرية.
٧. تحقيق الذات.

لهذا، فبينما ننخرط في خطة عمل نظامية، فالأهم بالنسبة لكل منا، هو أن يكون لدينا فهم تام الوضوح لقيمنا وأهدافنا.

القيمة: تعريف وظيفي

القيمة هي شيء يتم اختياره بحرية ويتم العمل وفقاً له، شيء يحتفي به الفرد على أنه جزء من تكامله الإبداعي في تنميته كشخص.

مثال على هذا، دعنا نتأمل ونفهم قيمة بسيطة: الصحة (قيمة شخصية) بالنسبة لهذا الشخص الذي يرى أن الصحة قيمة من قيم حياته، فهو:

- لابد وأنه اختارها بنفسه، بعد النظر في البدائل بين أن يصبح سليماً أو غير سليم من الناحية الصحية.
- لابد وأنه منخرط في فعل شيء محدد كي يصبح في هذه الحالة الصحية المرغوبة.
- لابد وأنه يشعر بالسعادة بشأن هذا الاختيار كجزء من نظام القيم لديه.

- لابد وأنه يشعر بالسعادة أيضاً التي تدفعه للحديث عن هذه القيمة لنفسه وللآخرين على حد السواء كشيء يحبه بشكل كبير.

إذا ما أدرك أن بعضاً من قيمه الأخرى من الممكن أن تؤثر على صحته بشكل سلبي، فلابد أن يكون مستعداً ولديه الرغبة في التأمل في هذه القيم بشكل واضح، ويحدث التغييرات المطلوبة في سلوكه.

هل اختار بحرية الصحة لتصبح جزءاً من قيمه الشخصية؟

الأشخاص الذين يقولون جملاً مسبقة مثل، يقول الطبيب إن التدخين ليس جيداً على صحتي، أو لا تحب عائلتي هذا، لم يأخذوا التدخين كقيمة بصورة جادة. لهذا، ففي هذه الحالة، فالصحة لا تحتل أولوية كبيرة بالنسبة لهؤلاء الأشخاص، أو أنهم أصبحوا معتقدين أن عادات التدخين لن تؤثر بشكل خطير على صحتهم.

إذا ما استوفت الصحة جميع أبعاد وصفات القيمة، فعندها فقط يضمن هذا الشخص أن لديه عادات صحية إيجابية. سيميل الآخرون، كما قد تكون قد لاحظت، إلى التصرف بطرق يعرفون أنها خطيرة على صحتهم. *(على وجه العموم، لدى المدخنين الأعذار الكافية لعدم الإقلاع عن هذه العادة، حتى لو كانوا يعلمون أنها أثرت على صحتهم بالسلب)*.

مؤشر القيمة

مؤشر القيمة هو شيء أقل من أن يكون قيمة.

قد يتكلم الفرد بصوت جهوري عن قيمة معينة (الصحة مثلاً)، لكن أفعاله لا تنطبق على ما يقول، عندها يكون ذلك مؤشراً للقيمة بالنسبة له.

على سبيل المثال، الشخص الذي يقول إنه مهتم بصحته لديه أعذار كافية كي يستمر في فعل الأشياء التي يقول إنها لا يجب القيام بها.

سيقدم أعذاراً مثل، ماذا أفعل؟ لا أستطيع أن أغير عاداتي الغذائية. إذا ما أكلت كمية أقل، فإنني لن أستطيع أن أركز في العمل. أو، أريد أن أقلع عن التدخين. لكنني لا أستطيع. لقد حاول الكثيرون وفشلوا. بالرغم من كل شيء، فأنا رجل عادي بسيط.

كي نفرق بين القيمة ومؤشر القيمة، نحتاج إلى أن نمررها على الثلاثة أبعاد والسبع خصائص التالية:

١. الاختيار

١) هل اخترت هذه القيمة بحرية؟ نعم/لا

٢) هل اخترتها بعد اعتبار البدائل المتنوعة المتاحة أمامي؟ نعم/لا
٣) هل اخترتها بعد اعتبار البدائل المتاحة والعقبات التي تتلو كلاً من هذه البدائل المتعلقة بهذه القيمة؟ نعم/لا

٢. ***العائد***

٤) هل أشعر بالسعادة، وهل أعتز بأنني اخترت هذه القيمة لنفسي؟ نعم/لا
٥) هل أرغب في التأكيد على هذا الاختيار للقيمة على الملأ، أمام الآخرين ممن يهمونني في حياتي؟ نعم/لا

٣. ***التطبيق***

٦) هل أنا -في الممارسة الفعلية- أفعل شيئاً يتماشى مع هذه القيمة؟ نعم/لا
٧) هل أستمر في ممارسة هذه القيمة في العديد من المواقف في حياتي؟ نعم/لا

إذا استطاع الشخص أن يجيب بنعم عن كل هذه الأسئلة السبعة، *عندها فقط يمكن الإشارة إلى القيمة على أنها* جزء منه.

ترتيب القيم

ترتيب القيم عملية من خلالها يراجع الشخص قيمه، بشكل شامل وتام قدر الإمكان، ويضعها في ترتيب هرمي (في قائمة أولويات تعرض القيم من الأهم إلى الأدنى) بالشكل الذي يرى هو كشخص أنه يناسبه.

ترتيب القيم عملية نظامية متعمدة واعية من خلالها يصل الفرد الناضج إلى قائمة أولويات من القيم المختارة محددة بشكل جيد ومدروسة بتأنٍ. وبالتالي يعرف ما الذي يريده بشكل محدد وواضح.

القيم : قائمة الأولويات

قائمة الأولويات هي القائمة التي يعدها الفرد ويعرض فيها كل القيم التي اختارها في أحد أطر الحياة والتي ترتب في كل منها القيم بشكل متجانس من حيث الأهمية نسبة إلى القيم الأخرى. تأتي القيمة الأكثر أهمية على رأس القائمة، والأقل أهمية في أدناها.

الأهداف/الأغراض

الأهداف أو الأغراض هي نتائج نهائية محددة بوضوح.

كي تكون لديك أهداف، ستحتاج إلى أن تعرف:

من أنت.

أين أنت الآن.

ما الإسهامات التي تريد أن تسهم بها في الحياة.

هذه الأهداف أمر شخصي ولا يمكن تقييمها إلا من خلال الفرد نفسه. إنها تعبيرات عن نظامك القيمي في صورة أفعال.

كتابة الأهداف/الأغراض

تستدعي كتابة أهدافك الانتباه إلى خمسة عناصر. يفهم الهدف ويحدد بشكل واضح فقط حينما يكون مستوفياً لخمسة أشياء:

مثال

١. حرف : أن

٢. فعل : ينهي

٣. مسألة : دراسة

٤. قيمة : برمجة الحاسب الآلي

٥. مدة زمنية/جملة الهدف : قبل ٢٤ يونيو ١٩٩٦.

ينبغي أن يتم تمرير الهدف الذي تم تحديده على الأسئلة التالية أيضاً:

قائمة مراجعة للأهداف	*نعم*	*ربما*	*لا*
١. هل هذا الهدف/الغرض ممكن التطبيق عملياً؟	-----	-----	-----
٢. هل يمكن الحصول على هذا الهدف/الغرض؟	-----	-----	-----
٣. هل يستحق هذا الهدف كل الجهود المبذولة والتي سيطلب مني أن أضعها فيه؟	-----	-----	-----
٤. هل حددت هدفي/غرضي بشكل واضح؟	-----	-----	-----
٥. هل حددت هدفي/غرضي بعد اعتبار توافقه مع العلاقات الأسرية/العلاقات مع الناس/النمو المهني/المال/الصحة الجسدية/التنمية الفكرية/تحقيق الذات؟	-----	-----	-----

الآن، لقد حان الوقت كي نبدأ العمل الفعلي.

تصميم خطة العمل

المواد التالية مقسمة إلى سبعة أقسام، لكل منها علاقة بموضع معين من مواضع التنمية الشخصية.

وكل منها يقسم فرعياً إلى قسمين فرعيين: الجدول أ والجدول ب.

استخدم القلم الرصاص (وبالتالي يمكنك أن تمحو إجابة إذا ما أحسست بحاجتك إلى تغييرها) واستمر في العمل على كل من هذه الأقسام.

على سبيل المثال:

القسم ١ عن العلاقات الأسرية

القسم ١/الصفحة أ: يقدم قائمة (مرتبة أبجدياً) للقيم الممكنة في هذا الموضع من التنمية.

اقرأها. أطلع نفسك على بعض من القيم المرتبطة بتنمية العلاقات الأسرية المثالية.

القسم ١/الصفحة ب: اكتشاف القيمة: يحتوي على أسئلة مهمة معينة وأعمدة لإجاباتك. إن هذه القائمة ليست شاملة أو كاملة. فبينما تراجع قائمة القيم ستكتشف أن هناك الكثير الذي يمكن إضافته إليها.

الإجابة عن العمود ٣: نعم/لا

اقرأ كل سؤال في العمود ٢، واحداً تلو الآخر، وفكر به ثم ضع علامة إما بنعم وإما بلا في العمود ٣.

في أغلب الأحيان ستحتاج إلى التفكير ملياً قبل الإجابة بنعم أو لا. في حالة ما إذا كنت غير متأكد، لابد أن تختار الإجابة التي ستتيح نطاقاً أوسع للتحسينات المحتملة. إذا ما كان هناك ولو شك ضئيل أو عدم رضا، فلابد أن تختار العمود الذي سيقدم لك فرصة لزيادة نموك.

الإجابة عن العمود ٤: موافق/غير موافق

بعد إتمام العمود ٣، تأمل كلاً من إجاباتك بنعم/لا (والتي وضعت علامات لها في العمود ٣) ووضح رضاك عنها و عدم رضاك.

على سبيل المثال. في العمود ٣. إذا وضعت علامة على "نعم"، فاسأل نفسك هل هذه الإجابة صحيحة بالنسبة لي أم لا؟ قد تتوصل الآن للإجابة المناسبة، وتكتبها.

في العمود ٥ اكتب القيمة التي تظن أن السؤال يدور عنها.

إذا كنت تحتاج إلى بعض المساعدة، فارجع إلى صفحة أ حيث توجد القائمة الشاملة للقيم.

بينما تبدأ في ملء هذه الأعمدة، ستفهم الإجراء السليم.

لا يجب اعتبار هذه الورشة على أنها مثل التعامل مع ماكينة بيع بالعملة، فلا تتوقع أن تسقط العملة فيظهر لك الشيء. ستحتاج إلى أن تفكر وتقرر.

إن الإنسان ليس مجموعة من الأزرار، ليس مجموعة من العوامل الملموسة والمحددة بدقة. بل هو عالم من العلاقات الداخلية.

ستجعلك هذه التدريبات تفكر، وتتأمل بتعمق داخلك وستجعلك تختار ما هو أفضل بالنسبة لك. قد تجد صعوبة في مجرد الاستقرار على اختيار. لكن تدريجياً سينقشع الضباب وستصبح الرؤية جيدة. ستحب هذا التدريب. ستشعر بمتعة الاكتشاف.

سوف تربح.

تذكر...

- قد تجد تكرارات للقيم. ليكن الأمر كذلك. إن هذه التكرارات موجودة كي تزودك بنطاق أوسع. من الممكن أن نكون قد أغفلنا القليل من القيم المهمة. في مثل هذه الحالات، يمكنك أن تتقدم وتضيفها.
- أحياناً قد تجد صعوبة في الاختيار بين "نعم" و"لا". في مثل هذه الحالة، اختر الاختيار الأقرب إلى الواقع. يجب أن يقدم لك اختيارك أيضاً نطاقاً واسعاً للنمو.
- بعد أن تصل بشكل واعٍ إلى قائمة القيم حسب الأولوية، سيوضح لك القسم التالي كيف تستمر في العمل.

مستعد؟

فلنبدأ...

الجزء ١/صفحة ١
قائمة توضح بعض القيم الأساسية في العلاقات الأسرية

١. قبول/هدوء/تسامح
٢. مسئولية
٣. إنجاز/مشاركة
٤. مشاركة نشطة
٥. تكيف/مرونة
٦. إدارة/سيطرة
٧. ميل
٨. تقدير
٩. استحسان
١٠. طمأنة/رعاية
١١. توجه/معرفة/شخصي
١٢. أن تحَب
١٣. انتماء/أمن/تواجد في مجموعة
١٤. راحة
١٥. حنو/رعاية
١٦. اهتمام
١٧. إسهام/تعليم/تنمية/نمو/فضائل/أخلاق
١٨. تحكم/ترتيب/نظام
١٩. تعاون
٢٠. شجاعة
٢١. كياسة
٢٢. معايير/منطقية
٢٣. قرارات/تنفيذ/مسئولية
٢٤. قدسية
٢٥. اقتصاد/نجاح
٢٦. تعاطف
٢٧. تشجيع/تفرد
٢٨. بيئة/نمو/ترحيب
٢٩. تقييم/إيجابي
٣٠. تطور
٣١. اختبار/تفحص
٣٢. توقعات/انتماء
٣٣. تعبير/حرية
٣٤. عدل/تشجيع
٣٥. خوف/شخصي/بيئي
٣٦. حرية/قبول/أمن/مشاركة
٣٧. سعادة
٣٨. تناغم/أنظمة
٣٩. صحة/بيئة/علاقة
٤٠. تكريم
٤١. كرم الضيافة
٤٢. سمو إنساني
٤٢. مثالية
٤٤. موضوعية
٤٥. استقلال
٤٦. تأثير/جيرة/إيجابي
٤٧. إلهام
٤٨. استقامة/كمال
٤٩. ارتباط/تمام
٥٠. حميمية
٥١. مشاركة
٥٢. ابتهاج/مشاركة
٥٣. عدل
٥٤. معرفة
٥٥. قيادة
٥٦. تعلم/تعليم
٥٧. حب/تعبير/احترام
٥٨. ولاء
٥٩. عضوية/مؤسسة
٦٠. رسالة/أهداف
٦١. تحفيز/توجهات
٦٢. رعاية
٦٣. انفتاح

٦٤. تنظيم
٦٥. مشاركة/قرارات
٦٦. أداء
٦٧. تخطيط
٦٨. نظام
٦٩. لعب/وقت فراغ
٧٠. سياسة/مشاركة
٧١. فخر
٧٢. انتماء
٧٣. مبادئ/التزام
٧٤. حماية
٧٥. غرض/أهداف
٧٦. إدراك/حاجات
٧٧. استعادة الثقة
٧٨. تسلية
٧٩. اهتمام
٨٠. استعادة الحيوية
٨١. استرخاء
٨٢. احترام/سلطة
٨٣. مسئولية
٨٤. دور/وعي/إجراء/مسئولية
٨٥. تضحية
٨٦. مدخرات/سلطة
٨٧. احترام/سلطة
٨٨. الاعتماد على الذات
٨٩. معرفة قيمة الذات
٩٠. حساسية/مشاعر
٩١. مشاركة/استماع/ثقة
٩٢. روحانية
٩٣. تلقائية/مشاركة
٩٤. قوة
٩٥. كفاية
٩٦. تدعيم
٩٧. تماسك
٩٨. تواجد في جماعة/مشاركة
٩٩. تسامح
١٠٠. مصداقية
١٠١. فهم/ثقة
١٠٢. وحدة
١٠٣. حكمة

القسم ١/صفحة ب
قيم العلاقات الأسرية

(١) *مسلسل*	(٢) *السؤال*	(٣) *نعم/لا*	(٤) *موافق/ غير موافق*	(٥) *القيمة*
١.	هل أشعر بالفخر والسعادة بأسرتي؟ *(فخر/سعادة)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
٢.	عندما أكون خارج منزلي. هل أتلهف إلى العودة كي أكون مع أسرتي؟ هل أشعر بمشاعر الانتماء داخل وحدتي الأسرية؟ *(حب وانتماء)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ

(١) مسلسل	(٢) السؤال	(٣) نعم/لا	(٤) موافق/ غير موافق	(٥) القيمة
٣.	هل يشعر أفراد أسرتي بالحرية والراحة في مشاركة مشاعرهم مع أعضاء آخرين من وحدتنا الأسرية؟ (مشاركة)	ــــــ	ــــــ	ــــــ
٤.	هل الجو العام في أسرتي إيجابي ومشجع على النمو والتنمية لجميع أفراد الوحدة؟ (رعاية)	ــــــ	ــــــ	ــــــ
٥.	هل أشعر بالحرية لدعوة أصدقائي إلى المنزل، وأشعر بالثقة من أنهم سيكونوا موضع استحسان وتقبل من أعضاء أسرتي الآخرين؟ (ميل/تسامح)	ــــــ	ــــــ	ــــــ
٦.	هل ندخر بشكل منظم للرخاء المستقبلي لأعضاء الأسرة؟ (إسهام/أمن)	ــــــ	ــــــ	ــــــ
٧.	هل يقدر أعضاء أسرتي و"يتلمسون" مشاعر بعضهم البعض؟ (تقدير)	ــــــ	ــــــ	ــــــ
٨.	هل يتم التخطيط الجماعي لقرارات/ نزهات الأسرة؟ (تفاوض جماعي)	ــــــ	ــــــ	ــــــ
٩.	هل لدينا "إرشادات" معينة يقبلها الجميع ترسخ حقوق ومسئوليات كل من أعضاء الوحدة الأسرية؟ (دور/مسئولية)	ــــــ	ــــــ	ــــــ
١٠.	هل نعتني بالخادم/الخدم في منزلنا مثل اعتنائنا بأعضاء وحدتنا الأسرية؟ (حنو/عناية)	ــــــ	ــــــ	ــــــ

(١) مسلسل	(٢) السؤال	(٣) نعم/لا	(٤) موافق/ غير موافق	(٥) القيمة
١١.	هل أنا قادر على الاسترخاء الكامل حين أعود إلى وحدتي الأسرية؟ (اتزان/سلام)	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٢.	هل أنخرط في أغلب الأحيان في أفعال متسرعة تؤذي مشاعر أعضاء الأسرة الآخرين؟ (تعاطف)	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٣.	هل أنا على وعي بالتوجهات التي تنمو لدى أعضاء أسرتي الآخرين؟ (وعي)	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٤.	هل أقوم بعمل إسهامات في تعليم وتنمية أفراد الأسرة الآخرين؟ (تعليم/نمو/تنمية)	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٥.	هل أنا على وعي بتأثير الجيرة على التنمية التعليمية والأخلاقية والاجتماعية لأفراد وحدتي الأسرية؟ (بيئة خارجية)	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٦.	هل أشعر بالحميمية مع أعضاء وحدتي الأسرية الأساسيين؟ (حميمية)	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٧.	هل يتطلع الأطفال في المنزل لعودة رب الأسرة بتوقعات بهيجة؟ (حب)	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٨.	هل يعطى الأفراد الأصغر في الأسرة الفرصة للتفكير في المسائل المتعلقة بهم بأنفسهم؟ (حرية/استقلال)	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٩.	هل اتخذت أي احتياطات من أجل أسرتي في حالة إصابتي بوفاة مفاجئة؟ (حماية)	ـــــ	ـــــ	ـــــ
٢٠.	هل المجادلات هي مصدر دائم للتعاسة داخل وحدتي الأسرية؟ (تسامح/دعم)	ـــــ	ـــــ	ـــــ

القسم ٢/صفحة أ
قائمة توضح بعض القيم الأساسية في العلاقات مع الناس

١. قبول
٢. مسئولية
٣. تكيف
٤. ميل/تلقي/عطاء
٥. مظهر/رزانة
٦. تقدير/تلقي/عطاء
٧. حسم
٨. توجه/نظرية ص/نظرية س
٩. صرامة/سلوك
١٠. انتماء/تدعيم
١١. متمركز/ذات/آخرون
١٢. إحسان
١٣. اختيارات/وعي
١٤. وضوح/غرض
١٥. نظافة
١٦. التزام
١٧. تواصل
١٨. حنو
١٩. كفاءة/ذات
٢٠. ثقة/ذات/عام
٢١. اتساق/صدق
٢٢. إسهام/ذات/آخرون
٢٣. سيطرة/ذات/الناس
٢٤. مهارات المحادثة
٢٥. مجاملة/تعبير
٢٦. مجاملة/احترام/تحيات
٢٧. فضول/فكري
٢٨. لياقة/تكيف
٢٩. سرور
٣٠. انعزال/عزلة
٣١. تنمية/نمو
٣٢. واجب/طاعة/إلزامات
٣٣. تشجيع/إلهام
٣٤. ترفيه
٣٥. اتزان/رباطة الجأش
٣٦. أخلاق
٣٧. توقعات
٣٨. تعبيرات/مشاركة
٣٩. تواصل بالعين
٤٠. مرونة
٤١. انطواء/ود
٤٢. صداقة
٤٣. كرم
٤٤. انسجام/قدرة
٤٥. عطاء/مقدرة
٤٦. أهداف/فوز
٤٧. عرفان الجميل
٤٨. إرشاد/تدعيم
٤٩. مساعد
٥٠. أمانة
٥١. تكريم
٥٢. كرم الضيافة
٥٣. إنساني
٥٤. سمو إنساني/مراعاة
٥٥. استقلال
٥٦. تفرد/ثبات
٥٧. تأثير/كينونة/ذات
٥٨. ارتباط

٥٩. ملهم/ذات/آخرون
٦٠. حميمية
٦١. ابتهاج
٦٢. سعادة
٦٣. حكم/فهم
٦٤. عدالة/إنصاف
٦٥. قيادية/مشاركة جماعية
٦٦. حب/الذات/الآخرون
٦٧. استماع/تعاطف
٦٨. حب/ميل
٦٩. ولاء/احترام
٧٠. كرم الأخلاق
٧١. موضوعية
٧٢. تنظيم
٧٣. صبر
٧٤. إقناع/تأثير
٧٥. إدراك
٧٦. بهجة/ابتهاج
٧٧. اتزان/رباطة جأش
٧٨. ثناء/الآخرون/الذات
٧٩. تقدم
٨٠. دقة
٨١. هادف
٨٢. عرفان بالفضل/مكافآت
٨٣. اهتمام/مراعاة
٨٤. تذكر
٨٥. احترام/اهتمام
٨٦. جدارة بالاحترام
٨٧. مسئولية
٨٨. ثراء
٨٩. بحث/معنى
٩٠. انتقائي/اختيارات
٩١. هدوء
٩٢. خدمة/توجه
٩٣. مشاركة/استماع/ثقة
٩٤. عرفان مجتمعي/التزام
٩٥. منزلة/مقام
٩٦. مدعمة/مجموعة
٩٧. تسامح
٩٨. مصداقية
٩٩. شمولية
١٠٠. رغبة في التعلم/تغيير

القسم ٢/صفحة ب
قيم العلاقات بالناس

(١) مسلسل	(٢) السؤال	(٣) نعم/لا	(٤) موافق/ غير موافق	(٥) القيمة
١.	هل أراعي المشاعر الإنسانية بوجه عام حين: - أتكلم؟ - أكتب؟ - أصافح أو ألقي التحيات؟			

(١) مسلسل	(٢) السؤال	(٣) نعم/لا	(٤) موافق/ غير موافق	(٥) القيمة
	- أتكلم إلى من هم أدنى مني؟ - أقدم شخصاً؟ - أبتسم؟ *(كياسة)*	ــــ	ــــ	ــــ
٢.	هل أستمع دائماً إلى الناس قبل أن أشكل وجهة نظري؟ *(مراعاة)*	ــــ	ــــ	ــــ
٣.	هل أتمتع بالإقناع والثقة أمام مجموعات الناس؟ *(تواصل/ثقة)*	ــــ	ــــ	ــــ
٤.	هل أنا مهتم بالفعل بالأشياء التي تهم الآخرين؟ *(مشاركة)*	ــــ	ــــ	ــــ
٥.	هل أدخل في موضوعات ذات مغزى وهدف في المناقشات في محادثاتي الاجتماعية؟ *(موضوعية)*	ــــ	ــــ	ــــ
٦.	هل لدي العادات التي يكرهها عادة الناس الذين ألتقي بهم؟ *(الوعي بالذات)*	ــــ	ــــ	ــــ
٧.	هل لدي فضول علمي لمعرفة وفهم اعتقادات ومعتقدات الأشخاص الآخرين؟ *(فضول/معرفة)*	ــــ	ــــ	ــــ
٨.	هل أتأثر بسهولة بحديث الآخرين؟ *(الاعتقاد)*	ــــ	ــــ	ــــ
٩.	هل أشعر بصدق بالاهتمام بنجاح أصدقائي وشركائي في العمل؟ *(كرم الأخلاق)*	ــــ	ــــ	ــــ
١٠.	هل أنا واثق بأنني أناضل على الدوام من أجل تحسين العلاقات بالآخرين؟ *(تقدم/نمو)*	ــــ	ــــ	ــــ

(١) مسلسل	(٢) السؤال	(٣) نعم/لا	(٤) موافق/ غير موافق	(٥) القيمة
١١.	هل لدي على وجه العموم القدرة لجعل الناس الموجودين حولي، وهؤلاء الذين أصادفهم في سياق الحياة الطبيعي يشعرون بأهميتهم عندي؟ (تعاطف/عناية/حب)	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٢.	هل أنا قادر على أن أظل بشكل أساسي على طبيعتي مع المجموعات المختلفة من الناس؟ (الاعتقاد/ثبات)	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٣.	هل أحدث الكثير من الجلبة على بعض التفاهات حين ألاحظها على الآخرين؟ (تسامح)	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٤.	هل أستطيع أن أؤكد وجهة نظري بوضوح وثقة، بدون التسبب في منازعات وبدون الإضرار بعلاقاتي مع الآخرين؟ (حسم)	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٥.	هل مظهري والطريقة التي ألبس بها يعتبر بوجه عام نظيفاً وأنيقاً ومقبولاً للآخرين؟ (سلوك اجتماعي/مظهر)	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٦.	هل أشارك بفعالية في أنشطة المنظمات الاجتماعية والمدنية والخيرية والودية الأخرى؟ (اهتمام اجتماعي/إسهام)	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٧.	هل أقدر الأشخاص الآخرين دائماً وبحب صادق لهم؟ (تقدير/حب)	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٨.	إذا ما دعيت للحديث أمام مجموعة دون وقت كبير مسبق، فهل أستطيع أن أقف أمامهم بشكل مقبول، وأن أجلب الابتهاج للآخرين ولنفسي؟ (تواصل/مشاركة)	ـــــ	ـــــ	ـــــ

(١) مسلسل	(٢) السؤال	(٣) نعم/لا	(٤) موافق/غير موافق	(٥) القيمة
١٩.	هل أقدم المساعدة، والنصيحة، والإرشاد للآخرين عندما يحتاجون إليها دون توقع أي شيء في المقابل؟ *(اهتمام/مساعدة)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
٢٠.	هل أنا قادر على أن أعرف ما المواقف الاجتماعية المحددة التي تجعلني أشعر بالراحة ولماذا يحدث ذلك؟ *(وعي/قيم اجتماعية)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ

القسم ٢/صفحة أ
قائمة توضح القيم الأساسية في التنمية المهنية

١. إنجاز
٢. مسئولية/الذات/الآخرون
٣. إدارة
٤. إثبات/جدارة/آخرون
٥. عدوان/نفعي
٦. طموح
٧. تحليل/بصيرة
٨. ملاءمة
٩. استحسان
١٠. تقييم/الذات/الآخرين
١١. توجهات
١٢. مقدرة/قابلية
١٣. قدرة/قيادة
١٤. اختيار
١٥. وضوح/غرض/أهداف
١٦. راحة/عملية
١٧. تواصل/غير لفظي
١٨. تواصل/لفظي/مكتوب
١٩. تواصل/تعاطف
٢٠. كفاءة
٢١. مراعاة
٢٢. استشارة/مهمة
٢٣. إسهام/مهارة/موهبة
٢٤. إسهام/اجتماعي
٢٥. إبداع
٢٦. قرار/استشارة
٢٧. استحق
٢٨. تنمية/وعي
٢٩. مناقشات
٣٠. فعالية
٣١ تعاطف
٣٢. عمل/وقت

٣٣. متعة/رضا
٣٤. مثال/وضع/تعلم
٣٥. تفوق
٣٦. توقعات/وعي
٣٧. توقعات/براجماتية
٣٨. تعبير/مهارة/فن
٣٩. حرية/استقلال
٤٠. إنجاز
٤١. سعادة
٤٢. خيال
٤٣. حرية
٤٤. استقلال
٤٥. تأثير/بيئة
٤٦. الاستبطان
٤٧. معرفة/بصيرة/نظرية
٤٨. إدارة/مهارات
٤٩. ذاكرة/فعالية
٥٠. دافع/اهتمام
٥١. تحفيز/آخرون/مهارات
٥٢. تحفيز/شخصي
٥٣. موضوعية/سلوك
٥٤. أغراض/أهداف
٥٥. تفاؤل
٥٦. توجيه/نتائج
٥٧. إدراك
٥٨. تخطيط/وضع الأهداف
٥٩. اتزان/رباطة جأش
٦٠. سياسة
٦١. إجراء
٦٢. عملية/إدارة/فهم
٦٣. هادف/موضوعية
٦٤. جودة/منتج/معيار
٦٥. جودة/عمل/خدمة
٦٦. تنظيم
٦٧. علاقة/ناس
٦٨. علاقة/إدارية
٦٩. علاقة/مهارات
٧٠. مسئولية
٧١. عوائد/فعالية
٧٢. رضا
٧٣. أعمال حرة
٧٤. مشاركة
٧٥. مهارات/تعلم
٧٦. مهارات/ود
٧٧. تخصص/نمو
٧٨. نجاح
٧٩. ثقة/حرية/استقلال
٨٠. فهم/عمل
٨١. فهم/إدارة
٨٢. فهم/ممارسة
٨٣. فهم/تركيب
٨٤. فهم/نظرية
٨٥. فهم/ناس
٨٦. فهم/معرفة
٨٧. نفع/كينونة
٨٨. استخدام/مواهب/وقت
٨٩. رؤية
٩٠. تخيل
٩١. ثروة/صداقة
٩٢. حكمة

القسم ٣/صفحة ب
قيم التنمية المهنية

(١) مسلسل	(٢) السؤال	(٣) نعم/لا	(٤) موافق/ غير موافق	(٥) القيمة
١.	هل المهارات التي أمتلكها منماة بالشكل الكافي كي أقوم بعملي بشكل مرضٍ؟ *(مهارات وظيفية)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
٢.	إذا ما طلب مني أن أكتب العوامل التي أعطتني إحساساً بالرضا في مهنتي/ حرفتي الحالية، فهل سأستطيع فعل هذا؟ *(رضا)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
٣.	إذا ما طلب مني أن أكتب هذه العوامل التي تجعلني غير راضٍ عن مهنتي/حرفتي الحالية، فهل سأستطيع فعل هذا؟ *(عدم رضا)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
٤.	هل أحرز تقدماً معقولاً في مهنتي/ حرفتي؟ *(نمو مهني)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
٥.	هل أستطيع أن أحدد بوضوح ما هي القيم الشخصية التي أسهمت في كل نجاح لي (أو فشل) في حياتي المهنية؟ *(قيم النجاح)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
٦.	هل أقوم بمجهودات واعية للحصول على معلومات متخصصة كي أضمن نمائي المهني/الحرفي؟ *(معرفة/نمو)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
٧.	هل أستطيع القيام بمسئولياتي بشكل جيد في حدود الوقت المتاح لي؟ *(إدارة الوقت)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
٨.	هل حديثي الداخلي مركز بشكل عام على - مواطن القصور؟ - مشكلات العمل؟			

(١) مسلسل	(٢) السؤال	(٣) نعم/لا	(٤) موافق/ غير موافق	(٥) القيمة
	- مشكلات المجتمع؟ - عدم كفاءة رؤسائك؟ - عدم كفاءة الآخرين؟ *(وعي/استبطان)*	ــــــ	ــــــ	ــــــ
٩.	هل توقعاتي بشأن الناس الذين أعمل معهم: - إيجابية بشكل عام؟ - سلبية بشكل عام؟ - محايدة؟ - لا أعرف؟ - لم أفكر فيها؟ (توقعات)	ــــــ	ــــــ	ــــــ
١٠.	هل أتصرف بطريقة معقولة ومسئولة في مواقف العمل؟ *(المسئولية)*	ــــــ	ــــــ	ــــــ
١١.	هل تساعدني وظيفتي الحالية (بشكل أو بآخر) كي أحقق أهدافي المهنية المستقبلية؟ *(نمو مهني)*	ــــــ	ــــــ	ــــــ
١٢.	هل أقوم بتقديم إسهامات إيجابية للمجتمع، الذي أنا جزء منه، من خلال عملي؟ *(إسهام/مجتمع)*	ــــــ	ــــــ	ــــــ
١٣.	هل أمتلك فهماً عملياً كافياً للإدارة/ تشغيل العمل؟ *(تعلم/نمو)*	ــــــ	ــــــ	ــــــ
١٤.	هل أقوم بعمل مجهودات متناسقة كي أوضح النتائج المحددة المتوقعة مني في عملي؟ (موضوعية/وعي)	ــــــ	ــــــ	ــــــ

(١) مسلسل	(٢) السؤال	(٣) نعم/لا	(٤) موافق/ غير موافق	(٥) القيمة
١٥.	هل أجد أن المهام تلقى على عاتقي حتى بدون استشارتي أولاً؟ *(سلبية/حسم)*	____	____	____
١٦.	هل أنا راضٍ بشكل عام عن العلاقات التي أحافظ عليها بيني وبين الإدارات والأقسام الأخرى؟ *(علاقات مهنية)*	____	____	____
١٧.	هل أشعر بالثقة من أن مهارات التواصل الخاصة بي منماة بالشكل الكامل؟ *(مهارات التواصل)*	____	____	____
١٨.	هل لدي عادة استشارة مرءوسي قبل اتخاذ قرارات قد تؤثر عليهم وعلى عملهم؟ *(تفاوض جماعي)*	____	____	____
١٩.	هل أنا بشكل عام على وعي بالطرق التي أتبناها لدفع الآخرين لعمل المهام؟ *(تحفيز بالتوجه/ترهيب/ترغيب)*	____	____	____
٢٠.	هل لدي قدرات جيدة كي أتكلم بوضوح ويفهمني أشخاص من مختلف المراحل والثقافات والمناحي الحياتية؟ *(المهارات في العلاقات بين الأشخاص)*	____	____	____

القسم ٤/صفحة أ
قائمة توضح بعض القيم الأساسية المتعلقة بالمال

١. مسئولية
٢. إنجاز/نجاح/كسب
٣. تراكم/مدخرات
٤. كفاية/اكتفاء
٥. إدارة/سيطرة
٦. تقييم/ذات/قدرات
٧. مساعدة/دعم
٨. توجهات/إيجابية
٩. تفاوض
١٠. إعداد الموازنة
١١. حرص
١٢. وضوح/أهداف
١٣. التزام/عمل
١٤. كفاءة
١٥. ثقة
١٦. قناعة/حكمة
١٧. شجاعة
١٨. مصداقية/موثوقية
١٩. معايير/عقلانية
٢٠. اعتماد/ذات
٢١. استحقاق/نمو
٢٢. تنمية/نمو/جدارة
٢٣. تفريق/حكمة
٢٤. واجب/إلزام
٢٥. اقتصاد/سيطرة/ربح
٢٦. اقتصاد/نجاح
٢٧. فعالية
٢٨. غاية/استخدام
٢٩. ترفيه/تسلية
٣٠. رباطة جأش
٣١. توقعات
٣٢. إنصاف/عدل
٣٣. غذاء/دفء/مسكن
٣٤. إنجاز/إلزامات
٣٥. كرم
٣٦. ارتباط
٣٧. معرفة/بصيرة
٣٨. إدارة/فعالية
٣٩. نضج
٤٠. أغراض/أهداف
٤١. موضوعية
٤٢. ملاحظة/تعلم/حكمة
٤٣. تخطيط/نمو
٤٤. نفوذ/سلطة
٤٥. براجماتية
٤٦. فخر/رضا
٤٧. أولويات
٤٨. إنتاجية
٤٩. تقدم
٥٠. سرعة
٥١. ملكية/سيطرة
٥٢. حماية/ضمان

٥٢. واقع/إدراك
٥٤. استرخاء/استمتاع
٥٥. اعتماد/ذات
٥٦. مسئولية
٥٧. عوائد
٥٨. إشباع/حاجات
٥٩. مدخرات
٦٠. أمن
٦١. مشاركة/عطاء
٦٢. حلول
٦٣. استخدام

القسم ٤/صفحة ب
قيم المال

(١) مسلسل	(٢) السؤال	(٣) نعم/لا	(٤) موافق/غير موافق	(٥) القيمة
١.	هل أشعر أنني أعرف كيف أستخدم المال بشكل مثمر؟ *(إنتاجية)*	ــــــ	ــــــ	ــــــ
٢.	هل أنا منخرط في التخطيط للتنمية المالية في حياتي؟ *(إدارة/تنمية)*	ــــــ	ــــــ	ــــــ
٣.	هل أنا مؤمن بوضع والعمل في حدود موازنة التشغيل؟ *(عمل موازنة/تحكم)*	ــــــ	ــــــ	ــــــ
٤.	هل زادت أرباحي بمعدل مرضٍ خلال السنوات الخمس الماضية؟ *(نمو/مالي)*	ــــــ	ــــــ	ــــــ
٥.	هل الشراء والإنفاق بحكمة مسئولية جماعية داخل الأسرة؟ *(حكمة جمعية)*	ــــــ	ــــــ	ــــــ

(١) مسلسل	(٢) السؤال	(٣) نعم/لا	(٤) موافق/غير موافق	(٥) القيمة
٦.	هل ألحظ بذكاء الكيفية التي يتمكن بها الأشخاص الآخرون الذين ينتمون إلى نفس شريحة الدخل التي أنتمي إليها من استغلال أموالهم بشكل أكثر إفادة؟ *(حكمة شخصية/ملاحظة)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
٧.	هل أشعر بالرضا عن حق عن وسائل الراحة المادية التي أوفرها لنفسي ولأفراد أسرتي؟ *(موضوعية)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
٨.	هل أرهق نفسي لكسب المال حتى على حساب أشياء أستمتع بفعلها؟ *(اكتفاء ذاتي)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
٩.	هل أستطيع أن أدفع للآخرين بإنصاف على العمل الذي قاموا به، وبسرعة ودون الاقتطاع من هذا المال؟ *(معاملات عادلة)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٠.	هل أنا حريص على مال الآخرين كما أحرص على مالي؟ *(توجه)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١١.	هل أقامر بالمال كمصدر أساسي للترفيه؟ *(مسئولية/استغلال المال)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٢.	هل أدفع فواتيري على الفور وفي المواعيد الواجبة؟ *(سرعة/الاهتمام بالآخرين)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٣.	هل أستطيع أن أوفي بالتزاماتي المالية إذا ما لم أستطع العمل لمدة ستة أشهر؟ *(مدخرات/احتياطي مستقبلي)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ

(١) مسلسل	(٢) السؤال	(٣) نعم/لا	(٤) موافق/غير موافق	(٥) القيمة
١٤.	هل أفعل أي شيء ملموس لزيادة قيمتي، وبالتالي أضيف إلى دخلي المادي؟ *(تخطيط/نمو)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٥.	هل أنا قادر على العيش بسعادة في حدود دخلي المالي؟ *(حكمة/براجماتية)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٦.	هل أبذل مجهوداً كبيراً في التفاوض قبل أن أدفع المال؟ *(تقتير/تفاوض)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٧.	هل أشعر دائماً أن وجود المزيد من المال سيجعل كل مشاكلي المادية تختفي؟ *(حكمة)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٨.	هل أغرى دائماً بشراء الأشياء وتكديسها؟ *(أمن)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ

القسم ٥/صفحة أ

توضح هذه الصفحة بعض القيم الأساسية المتعلقة بالصحة الجسدية

١. قبول
٢. إنجاز/نجاح
٣. نشاط
٤. تكيف/مرونة
٥. تعويض
٦. توجه/إيجابي
٧. استقلال
٨. خوف/تعجب/فضول
٩. ابتهاج
١٠. كفاءة
١١. إدراك/وعي
١٢. اتساق
١٣. بناء/نظام جديد
١٤. سيطرة/ممارسة/ترتيب
١٥. سيطرة/نظام
١٦. معايير/عقلانية
١٧. صنع القرار

١٨. انفصال
١٩. حمية/توازن/تغذية
٢٠. اكتشاف/سرور
٢١. طاقة
٢٢. استمتاع/متعة
٢٣. توازن/صحة
٢٤. خبرة
٢٥. تعبيري/حرية
٢٦. لياقة/نظام
٢٧. حرية/إرادة
٢٨. طعام/عادة/تغذية
٢٩. دور
٣٠. نمو/توسع
٣١. عادات/تكوين
٣٢. تناغم
٣٣. صحة/شخصية
٣٤. خيال
٣٥. تكامل/تمام
٣٦. ذكاء/تطبيق
٣٧. حفاظ
٣٨. دواء
٣٩. عضوية/مؤسسة
٤٠. تغذية
٤١. موضوعية
٤٢. ملاحظة/ذات
٤٣. مشاركة/نشاط
٤٤. لعب/وقت فراغ
٤٥. أولويات
٤٦. إنتاجية
٤٧. سيكوسوماتي
٤٨. تسلية/إدراك مستقل
٤٩. انتظام
٥٠. علاقة/مساعدة مستشار
٥١. استرخاء
٥٢. إصلاح/حفاظ
٥٣. استجابة
٥٤. مسئولية/إدارة
٥٥. راحة
٥٦. استبقاء
٥٧. أمان/أمن
٥٨. أمان/بقاء
٥٩. نظام صحي/عادات صحية
٦٠. بحث/معنى
٦١. أمن/أمان
٦٢. كفاءة ذاتية/ثقة
٦٣. السيطرة على الذات
٦٤. توجيه الذات
٦٥. قيمة الذات
٦٦. هدوء/سلام
٦٧. تسامح
٦٨. صدق/حكمة/بصيرة
٦٩. فهم/معرفة
٧٠. عطلة/تسلية
٧١. صحة
٧٢. عمل/كدح
٧٣. صنعة/حرفة
٧٤. يوجا

القسم ٥/صفحة ب
الصحة الجسدية

(١) مسلسل	(٢) السؤال	(٣) نعم/لا	(٤) موافق/غير موافق	(٥) القيمة
١.	هل تتسق عاداتي بشكل عام مع الحفاظ على صحة جيدة؟ *(عادات)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
٢.	هل أنا مدمن على أي شيء بحيث لا أستطيع بدونه أن أستمر في العمل والعيش بشكل طبيعي؟ *(إدمان)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
٣.	هل أستطيع أن أصوم لمدة ٢٤ ساعة دون تأثر جسدي وعاطفي؟ *(قيادية/سيطرة على الذات)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
٤.	هل أنا غالباً منخرط في تحسين إدراكي وفهمي اللازمين للتنمية المستمرة لصحتي الجسدية؟ *(بصيرة/معرفة/تعلم)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
٥.	هل أعرف كيف أسترخي بشكل كامل؟ *(استرخاء)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
٦.	هل أنخرط غالباً وعن رغبة مني في الكلام عن مرضي ومواطن النقص لدي؟ - هل أنخرط غالباً وعن رغبة مني في الكلام عن الصحة الجيدة وطرق تحسينها؟ *(توجهات)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
٧.	هل أعرف ما الأمراض النفسجسدية؟ *(صلة الجسد/العقل)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ

(١) مسلسل	(٢) السؤال	(٣) نعم/لا	(٤) موافق/غير موافق	(٥) القيمة
٨.	هل أقوم بالقدر الكافي من التدريب الجسدي كي أحافظ على نفسي في حالة جيدة؟ *(حفاظ)*	____	____	____
٩.	هل تستثيرني دائماً نصائح الآخرين عن الصحة الجيدة؟ *(اعتقاد)*	____	____	____
١٠.	هل أشعر أنني كفء بما يكفي كي أتولى مسئولية نفسي وأنني قادر على العمل من أجل تحقيق نموي وصحتي الجسدية؟ *(توجيه الذات)*	____	____	____
١١.	هل توجهاتي نحو صحتي تصب في أفضل صالح لأسرتي على المدى البعيد؟ *(اهتمام/آخرون)*	____	____	____
١٢.	هل لدي عادة وجهات نظر صحيحة عن المخاطر الصحية الأساسية التي يبدو أن الناس يعانون منها في كل مكان؟ *(وعي/معرفة)*	____	____	____
١٣.	هل أنا عبد لحاسة التذوق لدي إلى الحد الذي يجعلني لا أشتهي طعاماً غير الذي أشعر تجاهه بتفضيل خاص؟ *(إدمان/تهيئة)*	____	____	____
١٤.	هل أعرف كيف أستجيب بشكل ذكي للتفاعلات المختلفة التي تتم داخل جسدي في الأوقات المختلفة؟ *(الوعي بالذات/الجسد)*	____	____	____

(١) مسلسل	(٢) السؤال	(٣) نعم/لا	(٤) موافق/غير موافق	(٥) القيمة
١٥.	أثناء العطلات، هل أكون قادراً على الدوام على أن أفصل نفسي من عملي المرتبط بمهنتي بشكل كامل؟ *(انفصال/استرخاء)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٦.	عندما أزور صديقاً مريضاً في المستشفى، هل أكون عادة واعياً بالموضوعات التي يجب أن أناقشها، وتلك التي لا ينبغي أن أتطرق إليها؟ *(وعي/اهتمام)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٧.	هل تعجبت قبل ذلك من الآلية المعقدة التي يعمل الجسد بها، والكيفية التي يستمر بها في أداء وظائفه بشكل صامت وفعال؟ *(خوف/تعجب/فضول)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٨.	هل لدي أي تساؤلات عن الكيفية والسبب الذي يجعل الكثير من الناس الذين يعيشون في أكثر الأحياء قذارة أقوياء ويتمتعون بصحة جيدة؟ *(إدراك/حقيقة)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٩.	هل أعرف كيف أجعل كل جزء من جسدي يسترخي بشكل واعٍ وتدريجي وبانتظام؟ *(استرخاء/وعي)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
٢٠.	هل أستمتع بالتمشية لفترات طويلة؟ *(إدراك/تدريب)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ

القسم ٦/صفحة أ
قائمة توضح بعض القيم الأساسية المرتبطة بالتنمية الفكرية

١. قبول
٢. إنجاز
٣. تحقيق/نجاح
٤. مسئولية/ذات
٥. تكيف/مرونة
٦. كفاية

٧. يقظة
٨. تحليل/تنظيم
٩. طموح/تحقيق
١٠. تأكيد/ذات
١١. توجهات
١٢. كينونة/ذات
١٣. قدرة/ذات
١٤. ثقة/ذات
١٥. بناء/نظام جديد
١٦. تأمل/زهد
١٧. سيطرة/نظام/ترتيب
١٨. محادثة/وعي بالذات
١٩. شجاعة
٢٠. مجاملة/احترام
٢١. إبداع/تخيل
٢٢. معايير/عقلانية
٢٣. ثقافة/تنمية
٢٤. فضول/حساسية
٢٥. اعتماد
٢٦. انفصال/عزلة
٢٧. عزم/حزم
٢٨. سمو
٢٩. اكتشاف/سرور
٣٠. تعليم/شهادة
٣١. تعليم/بصيرة
٣٢. فعالية
٣٣. توازن/رباطة جأش
٣٤. توسع/ذات
٣٥. توقعات
٣٦. استكشاف/بحث
٣٧. تعبير/حرية
٣٨. تقييم/إدراك الذات
٣٩. إيمان/معتقدات
٤٠. خيال/لعب
٤١. بعد نظر
٤٢. تكوين/عادات
٤٣. قيام بدور
٤٤. نمو/توسع
٤٥. انسجام/أنظمة
٤٦. إجلال
٤٧. خيال
٤٨. استقلال
٤٩. مبادرة
٥٠. فكر/فضول
٥١. حميمية/عزلة
٥٢. ترابط
٥٣. اختراع/إبداع
٥٤. قوانين/إرشاد
٥٥. تعلم/فضول
٥٦. تعلم/فهم/مهارة
٥٧. استماع/فهم
٥٨. إدارة/ذات
٥٩. كفاءة الذاكرة
٦٠. رسالة/أهداف
٦١. صيغ/بدائل
٦٢. موضوعية
٦٣. ملاحظة
٦٤. حب الوطن/احترام
٦٥. ريادة/اختراع
٦٦. تخطيط
٦٧. تخطيط/نمو مستقبلي
٦٨. وجهات نظر/بدائل
٦٩. توازن/سيطرة
٧٠. سلطة/نفوذ
٧١. براجماتية
٧٢. إنتاجية

٧٣. سعي وراء/تميز
٧٤. قراءة/هادفة
٧٥. قراءة/استيعاب
٧٦. تسلية/إدراك حر
٧٧. استرخاء
٧٨. بحث/انفتاح
٧٩. عزم/حزم
٨٠. مسئولية
٨١. ثراء
٨٢. اعتماد/ذات
٨٣. متمركز حول الذات
٨٤. ثقة بالذات/كفاءة
٨٥. ضبط النفس
٨٦. ذات/سرور/مبتهج
٨٧. بساطة/مرح
٨٨. نوم/استعادة النشاط
٨٩. حلول/بدائل
٩٠. مكمل/منعش
٩١. تأليف/يروي
٩٢. مواهب/استغلال
٩٣. تدريب/تنمية
٩٤. صدق/حكمة/بصيرة
٩٥. ثقة/ذات
٩٦. تخيل
٩٧. حيوية/نشاط

القسم ٦/صفحة ب
قيم التنمية الفكرية

(١) *مسلسل*	(٢) *السؤال*	(٣) *نعم/لا*	(٤) *موافق/غير موافق*	(٥) *القيمة*
١.	هل ما أزال أشعر بروح الاستكشاف والمغامرة كما كنت أشعر وأنا طفل؟ (تلقائية)	ــــــ	ــــــ	ــــــ
٢.	هل أضع تقييماً عالياً لي في قدرتي على تكوين العلاقات، وربط الأحداث الجارية وآثارها المطلقة علي وعلى حياتي المهنية/حرفتي/مشروعي؟ *(ملاحظة/بصيرة)*	ــــــ	ــــــ	ــــــ
٣.	هل أستمتع بعملية القراءة الموسعة المتنوعة؟ *(فضول/تعلم/معرفة)*	ــــــ	ــــــ	ــــــ
٤.	هل أتحدث دائماً كما لو أن قدراتي متوسطة أو ضعيفة؟ *(صورة الذات)*	ــــــ	ــــــ	ــــــ

(١) مسلسل	(٢) السؤال	(٣) نعم/لا	(٤) موافق/غير موافق	(٥) القيمة
٥.	هل أخصص الوقت من أجل التنمية الفكرية والثقافية وأنخرط بنفسي فيهما؟ (إنماء/عقل)	ــــ	ــــ	ــــ
٦.	هل لدي عادة معلومات جيدة عن البيئة والأحداث والناس؟ (تكوين وجهات النظر)	ــــ	ــــ	ــــ
٧.	هل أناضل من أجل استخدام خيالي وقوايا الابتكارية كي أحل مشكلاتي التي أصادفها في حياتي اليومية؟ (موارد/توليف)	ــــ	ــــ	ــــ
٨.	هل أشعر عادة بشعور الإنجاز والصلاح ووجود الهدف داخلي؟ (اكتفاء ذاتي)	ــــ	ــــ	ــــ
٩.	هل أنا عادة متحمس جداً لكل الأنشطة التي أكون مسئولاً عنها؟ (حماس/تحمس)	ــــ	ــــ	ــــ
١٠.	هل أستطيع أن أستمر في شغل نفسي بشيء نافع وأن أبقى سعيداً إذا ما اضطررت إلى أن أبقى وحيداً لفترات طويلة من الوقت؟ (سكينة)	ــــ	ــــ	ــــ
١١.	هل أعتبر أن معدل تعلمي سريع وقوي بما فيه الكفاية؟ (تعلم/ استيعاب)	ــــ	ــــ	ــــ
١٢.	هل ألوم عادة الآخرين كي أغطي على نقاط النقص لدي؟ (صورة الذات)	ــــ	ــــ	ــــ
١٣.	هل أحلل عن وعي في أغلب الأحيان أفكاري بشكل عميق، وأرتبها من أجل تحقيق أهداف قيمة؟ (تحليل/إعادة ترتيب)	ــــ	ــــ	ــــ

(١) مسلسل	(٢) السؤال	(٣) نعم/لا	(٤) موافق/غير موافق	(٥) القيمة
١٤.	هل أشعر أنه بدون قدح من الشاي أو سيجارة أو أي شيء آخر مثل هذا، فإن يومي لن يبدأ بشكل جيد؟ *(إدمان/ضبط الذات)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٥.	هل أستطيع أن أفكر في المزيد من الحلول البديلة للمشكلات بدلاً من الوصول إلى حل وحيد؟ *(براجماتية/بدائل)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٦.	هل أشعر أحياناً أنني يجب أن أستعيد الحيوية، والنشاط، وإحساس الدهشة الذي كنت أحس به عندما كنت شاباً؟ *(شباب/حيوية/تهيئة)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٧.	هل أنا مدمن على أي نوع من أنواع التهيئة العقلية السلبية مثل: - "ما الذي سيقوله الآخرون عني؟" - "لقد فات الوقت على فعل أي شيء الآن..." - "لا جدوى من المحاولة الآن. أنا أعرف أن هذا لن ينجح. لقد فشل في هذا الكثيرون". *(الأمل في مقابل اليأس)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٨.	هل أنام بشكل جيد؟ *(نوم/استرخاء)*			
١٩.	هل أستطيع أن أتقبل عادة المسئولية المترتبة على إخفاقي دون تقديم أعذار غير مرغوب فيها؟ *(مسئولية/تقبل)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
٢٠.	هل أشعر بشهية قوية تجاه أنواع معينة من الطعام، إلى الحد الذي يمنعني عن تجربة أنواع جديدة أو مختلفة؟ *(انفتاح/براجماتية)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ

القسم ٧/صفحة أ
قائمة توضح القيم الأساسية المتعلقة بتحقيق الذات

١. تقبل
٢. كفاية
٣. إعجاب/دهشة
٤. ميل/حب
٥. نشيط
٦. فن/جمال
٧. بلوغ
٨. نجاح
٩. زهد/عدم طمع
١٠. إيقاظ
١١. احتفاء
١٢. تغيير/تقدم
١٣. إحسان
١٤. حنو/حب
١٥. إتمام
١٦. تركيز
١٧. مفاهيم
١٨. اهتمام
١٩. إدارة (الذات)
٢٠. انسجام
٢١. تأمل
٢٢. إسهام
٢٣. اعتقاد
٢٤. خلق/ابتكار
٢٥. مصداقية
٢٦. استحقاق
٢٧. مصير
٢٨. انفصال
٢٩. تنمية/أخلاقيات
٣٠. اكتشاف/سرور
٣١. قدسية
٣٢. نشوة/جمال/فنيات
٣٣. همة
٣٤. رباطة جأش/اتزان
٣٥. أخلاقيات/تعاطف
٣٦. تفوق
٣٧. إيمان/معتقد
٣٨. حرية/تعبيرية
٣٩. عبقرية
٤٠. منح/مشاركة
٤١. هدف/مطلق
٤٢. هدوء
٤٣. معادلة شخصية
٤٤. صلاح
٤٥. أمانة/مصداقية
٤٦. إجلال
٤٧. تواضع
٤٨. تفرد
٤٩. براعة
٥٠. تأثير/مجتمع
٥١. بحث
٥٢. بصيرة حدسية
٥٣. بهجة/سعادة
٥٤. عدل
٥٥. قانون/مبادئ/دليل
٥٦. تحرير
٥٧. حياة/تحقيق الذات
٥٨. المغزى
٥٩. تأمل
٦٠. عضوية/مؤسسة

61. فضيلة
62. طبيعة
63. طاعة
64. ترتيب
65. كمال
66. فلسفة
67. مرح
68. وجهات نظر
69. صلاة
70. فخر/استحقاق
71. مبادئ/قوانين
72. غرض
73. قراءة/حكمة
74. تحقيق (ذات)
75. دين
76. مسئولية (اجتماعية)
77. ثراء
78. طقوس/ممارسات
79. بحث/استكشاف/معنى
80. دنيوية
81. ذات/سرور
82. اكتفاء ذاتي
83. هدوء/سلام
84. خدمة/مهنة
85. دستور روحاني
86. تدعيم/مجتمع
87. تسليم
88. تعاطف
89. تآزر
90. تسامح
91. تقاليد/ثقافة
92. تفوق/عاملي
93. استحقاق الثقة
94. صدق
95. عمومية
96. غير محدود
97. حكمة
98. دهشة/خوف/فضول
99. دهشة/طبيعة
100. حماس

القسم ٧/صفحة ب
تحقيق الذات

(١) مسلسل	(٢) السؤال	(٣) نعم/لا	(٤) موافق/ غير موافق	(٥) القيمة
١.	هل أشعر بمسئولية أخلاقية تدفعني إلى أن أنمي وأستخدم مواهبي من أجل الصالح العام؟ *(إسهام)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ

(١) مسلسل	(٢) السؤال	(٣) نعم/لا	(٤) موافق/ غير موافق	(٥) القيمة
٢.	هل أسمى بشكل واعٍ لإيجاد القيم التي تدعم القواعد التي أعيش طبقاً لها؟ *(كشف)*	ــــــ	ــــــ	ــــــ
٣.	هل أستمتع بالهدوء وراحة البال حين أواجه المشكلات التي قد تلقيها الحياة في طريقي؟ (تقبل)	ــــــ	ــــــ	ــــــ
٤.	هل أشعر بشعور عميق من المتعة في الحفاظ على الأشياء في ترتيبها الصحيح؟ *(ترتيب)*	ــــــ	ــــــ	ــــــ
٥.	هل أناقش أفكاري دون الاضطرار أبداً إلى الدفاع عنها؟ *(الخلو من الشعور بالذنب)*	ــــــ	ــــــ	ــــــ
٦.	هل أشعر عادة أنني منخرط في السعي وراء التفوق؟ *(سعي وراء التفوق)*	ــــــ	ــــــ	ــــــ
٧.	هل أعامل خدمي الشخصيين بإنصاف وحنو؟ *(إنصاف وحنو)*	ــــــ	ــــــ	ــــــ
٨.	هل أنا معروف بشكل عام على أنني شخص يحافظ على التزامه بكلماته ووعوده؟ *(مصداقية)*	ــــــ	ــــــ	ــــــ
٩.	هل أسهم في تعليم وتدريب أبنائي في الجوانب الأخلاقية، والأدبية، والروحانية؟ *(تنمية/آخرون)*	ــــــ	ــــــ	ــــــ

(١) مسلسل	(٢) السؤال	(٣) نعم/لا	(٤) موافق/ غير موافق	(٥) القيمة
١٠.	هل أتأمل؟ *(تأمل/استبطان)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١١.	هل أنا مبدع وواسع الخيال على وجه العموم؟ *(ابداع)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٢.	هل من الممكن تحقيق النجاح والسعادة في هذا العالم من خلال اتباع الصدق؟ *(صدق)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٣.	هل أشعر بالإحراج حين أتكلم مع الرجل الفقير الواقف في الشارع؟ *(تواضع/اهتمام/عناية)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٤.	هل أستلهم الأمل من الإيمان بالحظ، أو التعاويذ، أو أي معتقدات أخرى دالة على الرغبة وليس على العمل الجاد المتفاني؟ *(التفاني في مقابل الهروب)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٥.	هل تدفعني أخلاقي والروحانيات التي أؤمن بها إلى الشعور بأنني مسئول عن رخاء وسعادة الآخرين في المجتمع؟ *(إسهامات اجتماعية)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٦.	هل يمكن أن أحب شخصاً فقيراً مضطهداً بشكل عنصري مثلما أحب أقاربي وأنسابي؟ *(شمولية)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ
١٧.	هل أنخرط في عملية التأمل وأستمتع بها؟ *(سكينة)*	ـــــ	ـــــ	ـــــ

١٨. هل أفهم عادة المبادئ التي تدعم معتقداتي الروحانية؟
(المغزى) ـــــ ـــــ ـــــ

١٩. هل أشعر وأستمتع بدرجة معينة من الهمة في الحياة؟
(همة) ـــــ ـــــ ـــــ

٢٠. إذا ما طلب مني أن أعرف الجمال بشكل أعمق، فهل أستطيع أن أفعل هذا مع إعطاء بعض الأمثلة؟
(جمال) ـــــ ـــــ ـــــ

الأقسام من ١ إلى ٧: صفحة ج: ترتيب القيم
(تدبر وترتيب القيم المكتشفة في العمود ٥ من صفحة ب)

خطوات العمل

١. أحضر ورقة منفصلة لكل من المواضع السبعة التي تم توضيحها، وارسم الأعمدة التالية.
٢. أدخل كل القيم التي تحتاج للعمل عليها تحت كل قسم محدد.
٣. ضع علامة تبين الأولوية النسبية لكل قيمة من خلال الأعمدة الخمسة.

مسلسل	وصف القيمة (تم توضيحه بالفعل في الصفحات ب)	مقياس لتحديد الأولوية الشخصية لهذه القيمة بالنسبة لي ١ مرتفعة جداً	٢ مرتفعة	٣ بين بين	٤ تحت المتوسط	٥ ضعيفة
	العلاقات الأسرية					
	العلاقات بالناس					
	النمو المهني					

مسلسل	وصف القيمة (تم توضيحه بالفعل في الصفحات ب)	مقياس لتحديد الأولوية الشخصية لهذه القيمة بالنسبة لي ١ مرتفعة جداً	٢ مرتفعة	٣ بين بين	٤ تحت المتوسط	٥ ضعيفة
	المال					
	الصحة الجسدية					
	التنمية الفكرية					
	تحقيق الذات					

صفحة د: خطوات العمل

بعد دراسة كل قيمة من القيم وأولويتها النسبية، استجب من خلال العمل على كل قيمة من خلال الإجراءات الموضحة خطوة بخطوة أدناه:

١. وصف القيمة

----

٢. حدد الأهداف (ما الذي أريد أن أحققه/أنجزه؟)

----

٣. ما المعيقات والعقبات التي في الطريق؟ (ما الذي يقف بيني وبين أهدافي؟)

----

٤. كيف يمكنني أن أتغلب على هذه العقبات؟ (خطط عمل)

----

٥. ما الذي سأفعله في واقع الأمر؟ (قرار)

----

٦. ما المزايا التي سأحصل عليها من خلال تحقيق هذا الهدف؟

----

٧. هل هذه المزايا لها قيمة بالفعل بالنسبة لي؟ نعم لا

أدخل أي إجابات محددة قد تكون لديك -----------------

----

٨. الموعد المستهدف لتحقيق هذا الهدف قبله. --------------------

٩. هذه مساحة لأي أفكار/تصورات قد تكون لديك فيما يتعلق بالعمل على/ تحقيق ما سبق.

٢٧

قائمة المهارات

> *"يستدعي التفكير الكثير من الأسئلة، وتقول الكلمات الكثير من الكلام، لأن السؤال عن أي شيء يستدعي السؤال عن كل شيء، وقول أي شيء يستدعي المزيد من الأسئلة. إن العيب الجوهري في التفكير هو أنه يتركنا غير راضين عما ندركه في الواقع -عما نعرفه وما لا نعرفه- فكما نعرف ضوء الشمس والنهم والرعب، ربما كل هذا في لحظة واحدة، ومع ذلك فنحن لا نعرف أي شيء عنها".*
>
> **آر. بي. بلاكمور**
>
> **ناقد أمريكي**

عندما ولدنا لم نكن نعرف أغلب الأشياء التي حدث وعرفناها لاحقاً في الحياة. لقد بدأت عملية التعلم منذ لحظة الميلاد. لقد أصبحنا على ما نحن عليه الآن بناءً على البيئة والخبرات والأشخاص من حولنا. ومع هذا، فلكل منا مناخ متنوعة ومتفردة أيضاً.

عندما ولدنا أنا وأنت، لم نكن نعرف حتى المهارات الأساسية التي يتطلبها العيش. لم نكن نعرف كيف ننسق بين أصابعنا. لم نكن نعرف كيف نجلس. كيف

نقف، كيف نتكلم، كيف نجري، والكثير من المهارات الأخرى التي أصبحت جزءاً أساسياً من حياتنا اليوم. لقد عُلمنا أيضاً مهارات أخرى كثيرة بينما كنا نكبر.

هل تعجبت قبل ذلك من عظم المهارات التي حدث واكتسبناها في السنوات اللاحقة؟ لم نكن نعرف حتى كيف نتشبث بالمهد، بينما كانت الأم تؤرجحه كي تجعلنا ننام. لم نكن نعرف كيف نلتقط الأشياء، أو كيف نستخدم أيدينا. لقد تعلمنا الكثير من المهارات في فترة زمنية قصيرة حين كنا أطفالاً صغاراً وحين كنا ما نزال نتعلم المشي.

تدريجياً، تعلمنا وطورنا الكثير من المهارات الشخصية. المشي، الكلام، الجري، التنظيف... ركوب الدراجات، تسلق سلم أو شجرة، معرفة طريق المدرسة والعودة منها.

في مدارسنا عُلمنا كيف نقوم بالعمليات الحسابية، وكيف نستخدم اللغة الأم، والإجابات التي يجب أن نجيب بها عن أسئلة المعلم في التاريخ، والجغرافيا، والعلوم، والتربية الوطنية، إلى آخره. عندما انتقلنا إلى مستويات أعلى من التعليم النظامي، أصبحت الموضوعات أكثر اتساعاً، وزادت التفاصيل أيضاً.

إن كل المهارات المنماة من خلال كل هذا التعلم يمكن أن تجمع ويطلق عليها معاً المهارات العقلية.

فعندما تعلم المرء أن يكتب على الورق باستخدام القلم الرصاص، لم يتم العمل الحقيقي بواسطة القلم، ولم يتم بواسطة اليد، وإنما بواسطة مخ الكاتب. لم يكن القلم واليد سوى مجرد أداتين. عندما تعلمت العزف على الجيتار، كنت أنت من عرف كيفية القيام بالعزف. وأصبحت يداك، وجسدك والكثير من المقومات الأخرى أدواتك لفعل هذا. وأنت بإمكانك العزف، لأنك قد اكتسبت مهارات التنسيق بين هذه الأدوات.

خارج نطاق التعليم النظامي، فقد تعلمنا الكثير من المهارات أيضاً. ربما بدأ هذا التعلم بأن قلت "أنا جائع" لأمي، أو منعي الأخ الأكبر من ضربي، أو جعل صاحب المتجر يعطيني النوع المحدد من الطوفي الذي لم أكن أعرف اسمه. ثم تعلم كيفية اللعب مع الأطفال الآخرين، وكيفية التوصل إلى صلح بيننا، وكيفية معرفة الطريق إلى دور العبادة، وكيفية الذهاب إلى السوق وشراء ما نحتاجه، وكيفية التعامل مع الناس والعالم بشكل عام. حتى في المدارس فقد تعلمنا الكثير من المهارات الشخصية التي لم تكن جزءاً من المنهج التعليمي أو التجريبي. كان علينا أن نتعلمها. إن البقاء يتطلب أن نكتسب هذه المهارات.

كل هذه المهارات التي ناقشناها للتو، ترتبط باستثارة استجابات الآخرين. يطلق على هذه المجموعة من المهارات مهارات العلاقات البينية.

هذان النوعان من المهارات هما المهارات الأساسية الضرورية. تسهم المهارات العقلية في تنمية ذات الفرد. وتسهم مهارات العلاقات البينية في خلق طرق للانسجام مع الناس بشكل عام.

يقدم أغلب التعليم النظامي الأكاديمي بشكل عام المهارات ذات الصلة بالنوع الأول فقط. يرتبط النحو، والتعبير، والعلوم، والتاريخ، والجغرافيا، والرياضيات، والاقتصاد، والهندسة، والعمارة وجميع المواد الأخرى بزيادة مهاراتنا العقلية مع وجود بعض الاستثناءات الفرعية.

على الأغلب فقد أتت إلينا مهارات العلاقات البينية التي اكتسبناها من خلال التعليم غير النظامي. لقد تعلمنا بعض مهارات العلاقات البينية من خلال التعامل مع الناس في المنزل، في الحي الذي نسكن به، من خلال مقابلة الناس في المجتمع بصورة عامة، أثناء النزهات، والجولات، والمعسكرات، أثناء الألعاب ومن خلال الكثير من التفاعلات الأخرى. وكلما وضعنا في مواقف، يكون علينا فيها أن ننجز العمل من خلال الآخرين. فلا يكون لدينا أي خيار آخر غير استخدام هذه المهارات.

بينما كان آباؤنا مهتمين بشكل أكبر بالأرقام الموضحة في الشهادة الشهرية، أي الدرجات التي كنا نحصل عليها حين كنا قصراً، فهم لم يهتموا بالكيفية التي نحقق بها هذه الدرجات، وهذا لم يسمح لنا سوى بفرصة ضئيلة للتدريب على مهارات العلاقات البينية وتنميتها. في أحوال كثيرة، كنا نتعلم أن نقدم *الأعذار ونقنع الآخرين بأن الإخفاق كان بسبب شخص آخر وليس بسببنا.*

في أثناء بحثنا، كنت غالباً ما أسأل الآلاف من الناس في الهند عن وجهات نظرهم في هذين النوعين من تنمية المهارات. أعطتنا الردود العامة التي أوضحوها معرفة بما هو على أرض الواقع وما هو مأمول.

سؤال: *ما مقدار التعليم الرسمي الذي تلقيته قبل الدخول في المهنة، أو التجارة، أو الصناعة والذي يمكن أن يقسم بين المهارات العقلية ومهارات العلاقات البينية؟*

إجابة: عقلية: ٩٠ بالمائة.
علاقات بينية: ١٠ بالمائة.

سؤال: *عندما يبدأ شاب حياته المهنية بدرجة معينة من المسئوليات الإشرافية (باستثناء إذا ما كانت المهارات الموظفة عقلية بشكل*

خالص مثل من يعمل ترزياً أو خراطاً أو كاتباً أو ميكانيكياً) فكم مقدار العمل الذي هو مسئول عنه ويقع تحت بندي المهارات العقلية ومهارات العلاقات البينية؟

إجابة: *علاقات بينية:* ٩٠ بالمائة

عقلية: ١٠ بالمائة

في هذا الموقف المبدل:

أ) مهارات العلاقات البينية للمشرف محدودة جداً.

ب) تطلبت المهام الإشرافية أو الإدارية تحمل قدر كبير من المسئوليات لإنجاز النتائج من خلال أفراد آخرين.

في أغلب الأحيان، فإن الآخرين المشار إليهم هنا، يمتلكون مهارات علاقات بينية منماة بشكل كبير في مجالاتهم المحددة في العمل.

حتى هؤلاء الذين اختاروا أن يدخلوا مهنة المبيعات وجدوا أن أغلب عملهم يتضمن التعامل مع الناس.

من المفيد لنا أن ندرس هذا المثال بشكل أكبر. لقد عُلم المهندس حديث التخرج أثناء تعليمه النظامي الكثير من علوم الهندسة، وزادت معرفته الشخصية بالعمل وتقنياته. لقد تعلم الكثير عن النظريات، والقوانين، والمفاهيم. لكنه لم يتعلم الكثير عن هؤلاء الناس الذين سينخرط معهم في هذه الأعمال المحددة كي يكسبوا رزقهم.

ثم يتم تعيين هذا المهندس المؤهل حديثاً كمشرف على ورشة إنتاج تعمل في مجال الصناعات الهندسية. لقد اكتشف منذ اليوم الأول أن يومه في العمل مليء بالتوتر النابع من حض الآخرين على العمل. لقد كان لدى أغلب الناس الذين يعملون تحت إشرافه مهارات أفضل بكثير في أنشطة عملهم المحددة. في الحقيقة، فإن النجار أو مركب الآلات أو الرسام يعرف وظيفته بشكل أفضل من المشرف نفسه. لكن بالرغم من هذا كله، فقد أصبح المهندس مسئولاً عن دفعهم إلى العمل، وأن يجعلهم يقدمون أفضل ما لديهم من مجهودات، وأن يقودهم ويحقق المستهدفات التي وضعتها الإدارة. كان على المهندس أن يتعلم الكثير. وإذا كان يريد البقاء، فقد كان يعلم أن عليه أن يكتسب هذه المهارات بشكل أسرع.

هؤلاء الذين ظنوا أن التعليم مرتبط فقط بالهندسة ورسم الرسوم، لم يستطيعوا فرض سيطرتهم في العمل بشكل كبير. فقد أصبحت أغلب مهاراتهم العقلية لا تساوي شيئاً في مقابل مسئولياتهم الوظيفية. من أجل البقاء والنمو، أجبروا على تطوير المزيد من مهارات العلاقات البينية.

في كثير من الأحيان يقال إنه إذا ما انضم الشخص إلى مؤسسة تجارية في منصب إشرافي أو إداري، فإن دراسته المتخصصة تمكنه من الوصول إلى بداية الطريق. لكن إن كان يريد أن ينمو في هذا المجال، يجب عليه أن يتعلم أن يكون ذا خبرة شاملة من خلال فهم أوسع لكل المناحي الأخرى للعمل والإدارة.

تقسم الإدارة نفسها في أي مؤسسة إلى ثلاثة مستويات: دنيا، ومتوسطة، وعليا. إن المسؤليات التي يقوم بها المدير في المستوى الأدنى ترتبط بمهاراته العقلية والعلاقية. وهو سيكون فعالاً في عمله فقط حين يحقق إدراكاً متوازناً لكل من المهارات العقلية والعلاقية؛ ٥٠٪ لكل منهما.

دعنا ندقق النظر بشكل أكبر في هاتين المهارتين. فكر وتأمل بعمق، قبل أن تقيم مهاراتك. إن هذا سيفيدك بكل تأكيد على المدى البعيد إذا كنت صادقاً مع نفسك وناقداً لها.

المهارات العقلية

تتشكل المهارات العقلية من المزيج الدقيق من الذكاء والفعالية الشخصية اللذين يساعدان الفرد في أن يصبح محترفاً وكفئاً. إنها المهارة التي تعالج أفكارنا والبيئة المباشرة. تقع تحت هذه المهارات مهارات الحرف اليدوية، والأعمال الجسدية، والتحصيل الأكاديمي.

إليك بعض المواضع التي يمكن أن تفكر بها مقدمة فيما يلي في شكل قائمة مراجعة. لقد قدمنا أيضاً فيما يلي بعض التوضيحات لبعض النقاط المذكورة، وبالتالي تستطيع أن تجعل إجاباتك أعمق وأكثر واقعية.

	موافق	غير موافق
١. مهارات القراءة (قبل أن تنزع إلى وضع علامة تحت الاختيار موافق، من فضلك ضع في اعتبارك أن القراءة هي العملية التي تستخدم فيها عينيك، وحواسك، ومخك، كي تفهم المعاني سواء كانت حرفية أو ضمنية. يمكن أن يستفيد أغلب الناس بشكل كبير من خلال تحسين مهارات القراءة الخاصة بهم. لا تتمّ مهارات القراءة بشكل جيد بمجرد معرفة كيفية فهم المعاني الحرفية التي نجدها في الصحيفة أو في الأعمال الروائية المشهورة. يجب أن تعنى القراءة الجيدة بنطاق أوسع من هذا).	------	------

٢. مهارات الكتابة (هذه المهارات ضرورية لأغلبنا للوفاء بحاجاتنا الشخصية وحاجات العمل والحاجات الفنية. هناك بالطبع مدى أوسع من مهارات الكتابة كما في إبداع الشعر والكتابة القصصية والأدب إلى غير ذلك، وهي مهارات قد لا تكون أساسية بالنسبة لأغلبنا).	-------	------
٣. المهارات الحسابية (في حالة طارئة، بدون استخدام الآلات الحاسبة الإلكترونية).	-------	------
٤. أن تكون قادراً على التفكير بشكل منطقي.	------	------
٥. أن تكون قادراً على التنسيق بين أجزاء جسدك. (مثلما في قيادة سيارة، أو ركوب دراجة، أو السباحة... إلى غير ذلك).	------	------
٦. أن تتقن مهارات جديدة في مهنتك. (مثل العمليات المحاسبية، وملء الإقرارات الضريبية، إلى غير ذلك).	-------	------
٧. تذكر واتباع الإجراءات التي يجب اتباعها في العمل. (فعالية الذاكرة)	-------	-------
٨. أن تكون كفئاً إذا ما تطلب الأمر مجهودات أكثر. (أن تكون فعالاً)	-------	-------
٩. أن تكون قادراً على فهم المعلومات الفنية وتطبيقها على استخدامات مثمرة ومنطقية. (قراءة الميزانية، استثمار المال بحكمة، إلى آخره)	-------	------
١٠. أن تكون قادراً على إحداث نتائج معينة في حدود وقت معين. (الوصول إلى الكفاءة في عملك)	------	------
١١. أن تكون قادراً على تحقيق نتائج معينة باستخدام قدر معين من المال. (فعالية التكلفة)	-------	------
١٢. أن تكون قادراً على عمل حمية، وأن تتدرب، وتحافظ على صحة جيدة.	-------	------
١٣. تكوين عادات جديدة وإلغاء عادات قديمة.	-------	-------
١٤. وضع خطط عمل معينة والقدرة على اتباعها.	-------	------
١٥. القدرة على أن تسترخي وتتأمل وتكتسب الهدوء الداخلي.	-------	------

مهارات العلاقات البينية

هذه المهارات التي تساعدك على التعامل مع الآخرين بتعاطف، وفهم، وكرم والتي تأتي من خلال فهم واضح للنفس، هي مهارات علاقية. هذه هي المهارات التي تجعلك موضوعياً وواقعياً في مشاعرك الخاصة بك، وبالتالي تكسب تعاون الآخرين. وبهذا تقلل فرص الانعزال داخل البناء الاجتماعي. مرة أخرى، هذه المهارات هي التي ستساعدك في قيادة الأفراد الذين اجتمعوا من أجل تحقيق هدف مشترك.

بعض المهارات التي يمكن أن تشتمل عليها مهارات العلاقات البينية هي:

	موافق	غير موافق
١. القدرة على أن الإحساس بالمشاعر وتفهمها.	-------	-------
٢. القدرة على تحديد مشاعري الخاصة بدقة.	-------	-------
٣. القدرة على تحديد مشاعر الآخرين بدقة	-------	-------
٤. مشاركة المشاعر والعواطف مع الناس.	-------	-------
٥. القدرة على التعبير عن مشاعر الغضب بشكل موضوعي.	-------	-------
٦. القدرة على وضع نفسي محل الآخرين، وأن أستطيع أن أرى العالم بعيون الآخرين. (أن تكون متعاطفاً).	-------	-------
٧. تحييد مشاعري وأيضاً مشاعر الآخرين، وجعل الآخرين يتحملون المسئولية.	-------	-------
٨. القدرة على توضيح وتوصيل أهداف/أغراض شخصية.	-------	-------
٩. البقاء هادئاً، ورابط الجأش، ومتزناً أثناء المواقف التي تنطوي على توتر وقلق عاليين.	-------	-------
١٠.القدرة على تقدير والتأكيد على قيمة الآخرين حتى يستمعوا إليك ويتواصلوا معك.	-------	-------
١١.القدرة على أن تجعل نفسك مفهوماً، مع الوعي بالمهارات المتضمنة في ذلك. (تواصل)	-------	-------
١٢.القدرة والمهارات التي تمكنك من الاستماع إلى المعاني وأيضاً إلى المشاعر.	-------	-------

١٣. تمكين الآخرين من رؤية أنفسهم من خلالك. (القدرة على إرساء سمة التفهم في الآخرين).	-------	-------
١٤. أن تسقط خيالك في عقل الآخر وتجعله مفهوماً له.	-------	-------
١٥. أن تكون موجوداً مع الآخرين أثناء لحظات الحزن الخاصة بهم. (أثناء حالات الوفاة، الإخفاقات، إلى آخره).	-------	-------
١٦. أن تكون مشاكساً بشكل خلاق. (القدرة على أن تؤكد ذاتك، وأن تقاتل حتى تربح لكن دون أن تخسر الآخرين، إلى غير ذلك).	-------	-------
١٧. أن تكون قادراً على التعامل مع الصراعات وأن تحلها بشكل حاسم.	-------	-------
١٨. اكتشاف نقاط قوة الناس وتنظيم هذه القوى في اتجاه نتائج أفضل.	-------	-------

ألم يحن الوقت لتركيز جهودنا، أنا وأنت، على عملية تنمية المهارات الأساسية المتطلبة من أجل عيش حياة هادفة؟

مستويات المهارات وتكاملها

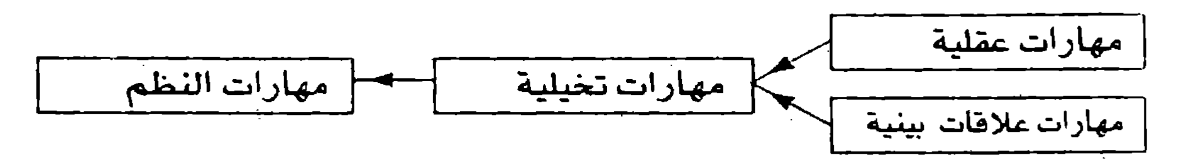
يوجد بشكل أساسي أربع مهارات، ويأتي تكاملها على ثلاثة مستويات.

١. مهارات عقلية.
٢. مهارات العلاقات البينية.
٣. مهارات تخيلية.
٤. مهارات النظم.

إذا كنا نؤدي هذه الأنشطة المهنية التي لا تتطلب مهام إشرافية، فإننا نستطيع أن نتدبر أمرنا في وظائفنا من خلال مهاراتنا العقلية. لكن حينما نضع في اعتبارنا أن أغلب ساعات الحياة والعمل مليئة بالتفاعلات مع الناس، يصبح من الضروري بالنسبة لنا أن ننمي درجة جيدة من مهارات العلاقات البينية.

وكلما كانت هناك مسئوليات إدارية/إشرافية/قيادية، فإنها تأتي في ثلاثة مستويات أيضاً: *الأدنى، والأوسط، والأعلى.*

إذا ما رسمنا مخططاً لهذه المهارات والمستويات، فإنها ستظهر كما هو موضح في الصفحة التالية:



دعنا نناقش المهارتين الأخريين أيضاً. من الممكن أن يساعدك هذا في تحديد أهدافك المستقبلية.

المهارات التخيلية

المهارة التخيلية هي هذا المركب الدقيق من الخيال والفنتازيا والمشاعر التي تمكن الفرد من تصفية أفكاره، وأن يكون قادراً على أن يعرضها بطريقة فعالة وعملية. إنها تشمل القدرة على دراسة وإيجاد المعنى الخاص بقدر متزايد بشكل مستمر من المعلومات. هذه المهارات تتطلب القدرة على التعلم من الخبرات المباشرة، أن تختار وتتصرف طبقاً لبدائل معقدة. إنها تستدعي الإبداعية ووجود الهدف.

في التنمية الشخصية، تكمل المهارات التخيلية النوعين الأخرين اللذين ناقشناهما من قبل.

بعض المهارات التي يمكن أن تراجعها في هذا الموضع:

	موافق	غير موافق
١. القدرة على التوصل بشكل واعٍ إلى أولويات الفرد فيما يتعلق بالقيم.	-------	-------
٢. القدرة على جمع المعلومات الجديدة وتوليفها في ضوء الفهم الذي تم التوصل إليه.	-------	-------
٣. القدرة على الوصول إلى إدراكات جديدة من خلال بيانات تبدو غير مترابطة.	------	------
٤. إدراك وتوضيح المعاني الضمنية الموجودة في المعلومات القياسية المتاحة.	------	------
٥. القدرة على تخيل، وتخطيط مشروعات جديدة وعملية.	------	------
٦. القدرة على توليد وتنمية مهارات جديدة.		
أ. الوصول إلى مجموعة تقدم إسهامات من أجل الوصول إلى النتائج الكلية.	------	------

	موافق	غير موافق
ب. استخدام الخبرة المهنية المتاحة داخل أو خارج النظام.	-------	-------
ج. أساليب العصف الذهني.	-------	-------
د. أساليب الإبداع.	-------	-------
٧. تنمية الوعي والقدرة على استخدام نماذج متعددة من التواصل.	-------	-------

أثناء المرحلة الأخيرة من التنمية المهنية تأتي المهارات التي نفضل أن نطلق عليها مهارات النظام. هذه المهارات ضرورية بالنسبة لهؤلاء الذين يشغلون المستويات العليا في مشروع، وصناعة، وحكومة، ومؤسسات أخرى.

مهارات النظام

هذه المهارات هي المزيج الدقيق من الخيال، والفطنة، وخوض المخاطرة، والفعالية والذي من خلاله يستطيع الفرد أن يرى كل أجزاء النظام الإداري في ارتباطها بالصورة الكلية. إن هذه المهارات تتكون من القدرة على التخطيط، والتصميم، وتنفيذ التغييرات في النظام، والمؤسسات، والجمعيات، والمنظمات الأخرى. ومن ثم تتاح الفرصة للنمو الأقصى لكل جزء على حدة. يتطلب اكتساب مهارات النظام تكامل جميع المهارات الثلاث للتنمية المهنية.

بعض المهارات التي يمكن أن تذكر تحت هذا العنوان هي:

	موافق	غير موافق
١. استخدام المال لإنتاج المال وخلق الثروة.	-------	-------
٢. القدرة على العمل بتمكن باستخدام عمليات متعددة الأشكال.	-------	-------
٣. القدرة على تحديد الحاجات العلاقية وحاجات النظام عندما يتطلب الأمر التنسيق بين أعضاء المجموعات الصغيرة.	-------	-------
٤. القدرة على قيادة المجموعات المركبة نحو أهداف النظام.	-------	-------
٥. القدرة على توليف المعلومات، والجمل، والمدخلات الوجدانية المعقدة للأشخاص.	-------	-------

٦. القدرة على امتصاص الضغوط من المسائل المتعلقة بالنظام وحاجات المجتمع.	-------	-------
٧. القدرة على الكلام بوضوح، وأن يفهمك أفراد من مختلف المراحل والثقافات ومجالات الحياة.	-------	-------
٨. القدرة على الانخراط في التخطيط طويل المدى ووضع الأهداف.	-------	-------
٩. القدرة على إيجاد المعنى والتأمل ملياً في معلومات تبدو محيرة ظاهرياً.	-------	-------
١٠. القدرة على وضع أهداف محددة، وواضحة، وعملية، مؤسسية وفردية.	-------	-------

التنمية المهنية: استراتيجية

بالنسبة للشخص السعيد والراضي بكل ما يفعله الآن، فقضية التنمية المهنية المخطط لها لا تخطر على باله. بالنسبة لهؤلاء الذين يشعرون بالتزامهم بالسعي نحو النمو، فمراحل التنمية التي تم تحديدها وتنطوي على المهارات الأربع لابد من أن تفهم وتتقن.

٢٨

تغيير التوجهات

> *"في اللحظة التي يعزم فيها العبد على أنه لم يعد بعد هذا عبداً، تسقط أغلاله. إنه يحرر نفسه، ويُري الآخرين الطريق. إن الحرية والعبودية إنما هما حالات ذهنية".*
>
> **المهاتما غاندي**
>
> **أبو الأمة الهندية**

مدخل

مخرج

دعنا نتخيل خزان مياه على قمة إحدى البنايات.

لقد جعل المهندس الذي صممه وملأه كلاً من المدخل والمخرج في نفس المستوى، في قمة الخزان تماماً. كانت المياه التي تضخ فيه مليئة بالوحل والقاذورات.

لم يزعج أي شخص نفسه بأن يتأكد من أن مصدر الماء نقي، ونظيف، وصحي. الآن، بعد فترة طويلة جداً، تراكمت كمية كبيرة من الوحل داخل الخزان. في الحقيقة، لم يعد بإمكان هذا الخزان أن يخزن المزيد من المياه. كما ترى، فقد جعل المصمم كلاً من المدخل والمخرج في نفس المستوى تماماً في أعلى قمة الخزان. وتحت هذا المستوى امتلأ التجويف كله بوحل سميك. لم يعد الخزان يصلح لتخزين أي مياه.

ما الذي يجب أن نفعله الآن كي نعالج هذا الموقف؟

فكر. قم ببعض من العصف الذهني.

- أن تفتح الغطاء الأعلى للخزان، وتدخل بداخله، وتزيل كل الوحل؟
- أن تثقب ثقباً تصريفياً في قاع الخزان، وتسحب كل الوحل وتنظفه؟
- أن تضيف بعض المواد الكيماوية، وتذيب الطين وتصرفه للخارج؟
- أن تلقي هذا الخزان اللعين وتركب خزاناً جديداً.

قد يكون هناك الكثير من الطرق لحل هذه المشكلة. لكن إذا نظرت إلى هذا الخزان كإنسان، عندها ما الذي سنفعله؟

ما تجمع به كان طيناً، وقاذورات، وأوساخاً. الآن أصبح الخزان ممتلئاً من الداخل بالطين والوحل، إذاً ما الذي علينا أن نفعله الآن؟

هل توجد فتحة يمكن لنا من خلالها أن ندخل إلى أعماق الفرد، وننظف الوحل، ونملأ الفرد بتوجهات إيجابية جديدة نقية؟

إذا ما كنا نتحدث عن الجانب الجسدي، فإن الإجابة ستكون "لا". لكن بالمعنى العملي فالإجابة هي "نعم". إن هذا ممكن.

في أثناء عملية إيجاد الإجابة، سنحتاج إلى تفحص عاداتنا وتوجهاتنا.

العادات هي الطرق المعينة التي طورناها من أجل مواجهة مشكلات الحياة. في كل يوم نصادف الكثير من المواقف التي تتطلب قرارات واختيارات واعية. وفي كل مرة، واجهنا فيها أمراً ما، كان العقل يخزن ردود فعلنا وقراراتنا من أجل الاستخدام المستقبلي. وما أن يتم تخزينها، فإنها تستخدم مرات ومرات بشكل تلقائي.

إن للعادات جذورها التي تكمن في القرارات التي صنعناها عن وعي. وهي تتضمن التوجهات والأفعال.

والتوجه هو ميل دائم إلى اتخاذ رد فعل بطريقة معينة في كل مرة نستجيب فيها لموقف معين. وبالتالي، فالتوجهات هي عادات التفكير والاستجابات العاطفية لمثير معين.

تغيير العادات والتوجهات

كيف يمكن إيقاف أو تغيير عاداتنا وتوجهاتنا؟ يمكن تحقيق هذا من خلال عملية تنطوي على ثلاث خطوات:

الأولى: يجب أن ندرك أن العادات والتوجهات هي طرقنا من أجل تحقيق نوع من الإشباع.

الثانية: يجب أن نحدد الإشباع الذي توفره لنا عادة بعينها.

الثالثة: يجب أن نبدل العادة غير المرغوبة بعادة أكثر فعالية.

دعنا نقل إن لديك عادة تود أن تغيرها. قد لا تكون هذه العادة سيئة على الإطلاق، لكن رغم ذلك فأنت تريد أن تغيرها. إن أي تغييرات مثل هذه داخل الفرد لابد وأن تنبع من تقبل وفهم داخليين. والاستبصار أمر مهم قبل أن يتم أي تغيير.

ناقشنا في السابق الآثار المعوقة التي يمكن أن تتركها التهيئة على مسعى الفرد للنجاح. لقد رأينا أيضاً كيف تمت تهيئة عدد كبير من العادات والاتجاهات بواسطة البيئة والمجتمع.

وبالتالي، فإن أي تغييرات ذات قيمة ينبغي أن تأتي من الإدراك والتقبل الداخليين.

التأكيدات والتعزيز

يجب أن تعني التأكيدات بالنسبة لنا التصريح الإيجابي بما نعتقد أو أصبحنا نعتقد أنه صحيح، إنها الحقيقة التي نؤمن بها ونرغب في العيش بناءً عليها. فالاقتباسات، والأقسام، والعقائد، والبديهيات كلها تأكيدات.

عندما نقول: "الله عظيم، ومشيئته ستغلب أي شيء". فإن هذا تأكيد إيجابي. إنه يساعدنا على الإيمان بالله. إنه يعطينا أساساً نتصرف طبقاً له.

"أنا لست ماهراً، فأنا لا أستطيع فعل شيء له قيمة". هذا أيضاً تأكيد لكنه سلبي.

"العالم مكان جميل كي نحيا فيه، وكل شيء يحدث بما ينسجم مع قوانين الطبيعة". هذا تأكيد آخر إيجابي.

"ما بذرته، ستجنيه" هذا تأكيد آخر.

إن استخدام التأكيدات كوسيلة للتنمية الشخصية يعد واحداً من أقدم الممارسات للبشر.

عندما نمارس التأكيدات، تبدأ قوانين التعزيز في العمل لصالحنا. نبدأ في البحث عن نقاط القوة والتغييرات التي ربطنا بينها وبين تأكيداتنا. إننا نبدأ أيضاً في التصرف كما يتصرف الشخص الذي عزمنا على أن نكونه. إننا نصبح حرفياً شخصيات مُغيرة.

التكرار والإحلال

لقد مارس أغلبنا التأكيدات لسنوات. بعض هذه التأكيدات كان إيجابياً وبناءً. وكان الكثير منهم سلبياً ومدمراً أيضاً.

تعمل التأكيدات طبقاً لقانون الإحلال. عندما تستمر في تغذية عقلك غير الواعي بتفكير إيجابي، فإنك ستجعله يحل محل تفكير سلبي.

عندما تستمر في ضخ مياه نظيفة ونقية بقوة في الخزان، فإنها بالتأكيد ستبدأ في أن تحل محل المياه الموحلة، المليئة بالطين في الداخل. قد يأخذ هذا وقتاً، لكن الأوساخ ستزول بالتأكيد.

بينما تستمر في التأكيدات الإيجابية، ستزول التوجهات السلبية، مثل الخوف والشك، والقلق، والتردد.

بينما تستمر في الانخراط في هذه التأكيدات الإيجابية، فإنها بالتدريج ستنتج استجابات مختلفة من داخلك.

هذه هي الطريقة التي تتم بها هذه العملية:

التعرض الأول:

(رفض) "لقد رفضت ذلك لأنه يتعارض مع أفكاري التي كانت لدي بشكل مسبق".

التعرض الثاني

(مقاومة) "حسناً، أنا أتفهم. لكن لا يمكنني أن أتقبل هذا".

التعرض الثالث

(تقبل جزئي) "أنا موافق. لكن لدي تحفظات حول استخدام ذلك".

التعرض الرابع

(تقبل كامل) "أتعرف، هذه الفكرة تعكس الطريقة التي كنت أفكر بها".

العرض الخامس

(استيعاب جزئي) "لقد استخدمت هذه الفكرة اليوم. إنها رائعة".

العرض السادس

(استيعاب كامل) "لقد أعطيت هذه الفكرة لصديق بالأمس. وبكل ما تعنيه الكلمة، فإن هذه الفكرة تنتمي إلي الآن".

إن التأكيدات لها فعالية كبيرة في تطوير الشخصية. كن صبوراً. إنها تعمل بناءً على مبدأ الإحلال. لا تنتظر أن تحدث المعجزة، لكن بدلاً من هذا ابحث عن طريقة.

عينة على التأكيدات

احترام الذات

أنا أحترم نفسي، أنا ماهر مثل الآخرين تماماً. وقدراتي لا حدود لها.

الذاكرة

ذاكرتي ممتازة. أستطيع أن أتذكر أي شيء مهم بالنسبة لي. كي أجعلها أكثر قوة، أحتاج فقط إلى أن أنسب المزيد من الأهمية للخبرات التي أريد أن أتذكرها.

الاتزان

أنا في حالة من السيطرة التامة على نفسي طوال الوقت. أنا قادر على احترام جدال الآخرين، وأتقبل التحديات والخلافات بهدوء.

الاسترخاء

أنا قادر على الاسترخاء بشكل كامل كما أريد وفي أي وقت. أنا أحافظ على طاقتي وأوجهها إلى تلك الأهداف التي لها مغزى بالنسبة لي.

القراءة

أنا أفهم أن القراءة عملية استيعاب. أنا قارئ فعال. وكي أصبح أكثر فعالية، أحتاج فقط إلى تغيير سرعتي وطريقتي في القراءة بما يتفق مع حاجاتي الشخصية.

التركيز

لدي القدرة على تركيز انتباهي غير المشتت على أي مهمة معينة في أي وقت. أنا قادر على عزل أي موضوع مفرد في عقلي، وأن أركز عليه بشكل عميق. أنا أركز انتباهي على المشكلة التي بين يدي، متناسياً العالم من حولي.

٢٩

المعرفة: وسيلة أم غاية

"هؤلاء الذين قرءوا وأعادوا قراءة النصوص ولم يسبروا أغوارها ويدركوا معانيها، فهم مثل المغرفة التي تتحرك في إناء الطهي دون اشتهاء مذاق ما يتم طهوه".

تشاناكيا

رجل دولة هندي قديم

لقد عُلمنا أنا وأنت أن نضيف كلمة "العظيم" خلف أسماء الشخصيات الشهيرة مثل الإسكندر أو نابليون. لم يفكر أغلبنا في هذا الأمر أبداً، ولم يكن عندنا الفرصة كي نسأل المعلم عما جعلهم عظماء. لقد أطلق المعلم عليهم أنهم عظماء، وقد أصبحوا عظماء بالنسبة لنا أيضاً. هذا أدى بشكل مباشر إلى وضع، والذي من أجله يقتبس شاب ما اقتباسات من الإسكندر أو نابليون بونابارت حين يلقي خطاباً عن العظمة اليوم.

إن اهتمامي الأساسي هنا هو أن أسأل نفسي عما جعل هذين الشخصين عظيمين بحق، وهل أعرف الإجابة الصحيحة؟

اليوم، وبعد الكثير من السنوات، دعني أحاول الإجابة عن هذا السؤال.

بشكل أساسي، كان الإسكندر شخصاً طموحاً صعب المراس، أراد أن يغزو العالم بأكمله. لقد استخدم كل مواهبه وقواه كي يجمع ويدرب آلاف الناس، بهدف قتل الناس بشكل أساسي، وجمع ثرواتهم، وممتلكاتهم، وبهذه العملية يصبح هو إمبراطور العالم بأسره.

ما الذي حققه الإسكندر من كل ما فعله؟ هل غزا العالم؟ (إننا نتفق بالتأكيد على أنه كان يتمتع بصفات كثيرة ممتازة). لكن من خلال كل ما فعل، ما الذي حققه؟ بالنسبة لي، فقد نجح فقط في قتل الآلاف من الأبرياء، متسبباً في ألم ومعاناة هائلين لأمته. لقد مات هو نفسه وهو معدم. يا له من شيء محزن!

لا يتم تذكر الإسكندر اليوم بسبب أي إسهامات ذات قيمة أضافها إلى بلاده أو للإنسانية على وجه العموم. نعم، لقد نجح في قتل الكثير من الأبرياء.

هل هذه هي العبرة التي ننوي تعليمها لصغارنا في مدارسنا؟

يقال في الكثير من الأحيان إن الإسكندر الأكبر قبل وفاته بشيء بسيط، قال لرجاله إنه لابد أن تترك يداه خارج الكفن عندما يموت. بهذا الفعل كان يعترف أنه بالرغم مما يطلق عليه أفعاله البطولية، فهو لم يستطع أن يأخذ أي شيء معه في رحلته للحياة الآخرة.

في رأيي الخاص، فإن هذا الفعل الأخير هو وحده ما يمكن أن ينسب العظمة إلى الإسكندر. على الأقل فقد اكتشف شيئاً مهماً قبل دقائق قليلة من موته الوشيك.

في مساعيه الرامية إلى غزو العالم، تحتم على الإسكندر أن يتراجع إلى الخلف بعد تجربته في الهند. حيث كان رجاله يثورون ضده.

ما الذي حققه نابليون بونابارت ويمكن أن نعلمه لأطفالنا؟

ما الذي حققه عيدي أمين الأوغاندي؟

ما الذي حققه آية الله الخميني؟

ما الذي تسبب فيه صدام حسين حتى الآن؟ فهذه الأمة الغنية بالنفط والتي يحكمها. تقع تحت نير الفقر ومأسٍ لا يعلم بها أحد.

قارن بين هذه الأمثلة وبين اليابانيين بعد الحرب العالمية الثانية.

هناك حالة مشابهة للإمبراطور أشوكا في الهند. فقد توجه صوب واجباته الملكية بالطريقة التي فعلها الإسكندر. في أثناء هذا، لاحظ المعاناة والخسائر التي لحقت بآلاف الناس بعد حرب كالينجا. لقد رأى الأحزان، والألم، والمآسي التي سببتها أفعاله للشعب. لقد تحركت مشاعره بسبب بلية الأرامل والأمهات الذين خسروا أعزاءهم أثناء الحرب.

لقد تأمل أشوكا في هذا. لقد شعر بتحرك مشاعره وبالحزن والانزعاج. لقد جعله هذا يتغير. فأقلع عن الحروب. واعتنق البوذية كدين له. وقضى باقي حياته في تحقيق الرخاء والازدهار لشعبه.

إن الإمبراطور أشوكا يتم تذكره فقط بسبب الخير الذي جلبه لأمته بعد حرب كالينجا. اليوم، فإن العلامة الرسمية المميزة للهند هي "عجلة أشوكا" والتي تحتوي على الشعار التالي: "ساتياميفا جايذ"، أي الحق وحده سينتصر. هل أنا كمواطن هندي أشعر بالفخر بأشوكا؟ نعم، لكن فقط بسبب كل تلك الأشياء التي فعلها بعد حرب كالينجا.

لقد تكلمنا من قبل عن المهاتما غاندي. يعني المصطلح "مهاتما" إذا ما تمت ترجمته "الروح العظيمة". وبالتالي، فإن غاندي شخص عظيم.

هل عظمة الإسكندر الأكبر، أو نابليون، أو عيدي أمين، تصنف في نفس المستوى الذي توضع فيه عظمة أشوكا، أو غاندي، أو مارتين لوثر كينج الابن، أو نيلسون مانديلا الجنوب أفريقي؟

بينما نشير إلى القادة العظام، من الذي يجب أن نقتبس منه نحن أو أطفالنا؟

هل أشرنا إلى القادة العظام فقط حتى الآن؟ هل هذا منصف؟ لماذا لا أشير إلى نفسي؟ لماذا لا نشير إليك؟

كيف يمكن أن يعتبرني أطفالي أباً عظيماً؟ هل بعدد التقريعات والتوبيخات التي أعطيتها لهم؟

كيف يمكن أن ينظر إلي على أنني زوج عظيم؟ هل من خلال الغش والتحايل الذي فعلته بزوجتي كي أبرر ما أريد؟

كيف يمكن أن ينظر إلي على أنني أخ، أو جار أو معلم، أو جد جيد؟
كيف يمكن أن ينظر إلي على أنني مدير أو مشرف أو فنان أو إنسان عظيم؟

إن الإدراك والمعرفة هما شيئان مختلفان.

فالإدراك يأتي من التعلم المباشر؛ من الخبرة المباشرة. إنه جزء من عالمك الممتد.

فمذاق التفاحة التي أكلتها، أو البهجة التي شعرت بها وأنت تشاهد أحد العروض، أو الألم الذي تحملته حين خدعك أحد الأصدقاء، أو المهارة التي تمتلكها في ضبط المحركات، هي أشياء أدركتها. إنها داخلك. إنها لم تأتِ لك من خلال كلمات أو كتب.

تأتي المعرفة إليك مما يقره الآخرون. إنها جزء من عالمك الكلامي.

إن كل التاريخ والجغرافيا (وموضوعات أخرى كثيرة) التي تعلمتها من الكتب هي معرفة خالصة تأتي إليك. عندما تتعرض بشكل مباشر للأشياء التي تم إقرارها في هذه الكتب، فإنها تصبح جزءاً من إدراكك.

لابد أن نفهم أنا وأنت دور المعرفة في مساعدتنا على أن نصبح شخصيات منماة بشكل جيد.

إن السعي وراء المعرفة من أجل المعرفة كغاية في حد ذاتها، إنما ينظر إليه عادة على أنه الهدف الذي يجب أن يستحوذ على كل طاقات الفرد المتعلم المعاصر.

يرغب كل الأشخاص في أن يعيشوا سعداء. إذا كان يمكن للمعرفة وحدها أن تحقق هذا الهدف، فلابد وأن علماءنا هم أسعد الناس. لكن هل هم كذلك؟

انتبه! المعرفة ليست هي الغاية.

يمكنك أن تعيش بطريقتين.

يمكنك أن تعيش كشخص يركز على عقله. ستحقق النجاح في العالم. ستحصل على الثروات، والاحترام، والسلطة. في السياسة، ستكون رجلاً ناجحاً. في عيون الناس ستصبح مثالاً يُطمح في الوصول إليه. لكن في عالمك

الداخلي، ستخفق بشكل كامل، ستخفق تماماً. لأن الشخص الذي يركز على عقله لا يستطيع أن يدخل إلى العالم الداخلي. فالعقل يتحرك إلى الخارج.

ينفتح القلب على الداخل. إنه فتحة للدخول إلى نفسك.

إن الرجل الذي يركز على قلبه هو رجل حب. إنه لا يزعج نفسه بأسئلة مثل من أين جاء الكون. كما أنه لا يزعج نفسه بالوجهة التي يتجه إليها هذا العالم. في الحقيقة، إنه يبدأ في عيش الحياة، دون أن يسأل أي أسئلة غير مرغوب فيها.

الخبرة هي نتيجة التعلم من كل شيء يحدث لنا في حياتنا اليومية. إن معرفة القراءة والكتابة، أو التعليم الحديث، بالرغم من أنهما يفيدان، إلا أنهما ليسا ضروريين للحصول على الخبرة.

الإدراك، والمعرفة، والخبرة هي وسائل لاكتساب الحكمة. المعرفة التي لا تساعد في اكتساب الحكمة يمكن أن تكون خطيرة أيضاً.

إن كل الأشياء التي تقدم لنا بواسطة وسائل الإعلام الجماهيرية تزيد من معرفتنا. لكن، حين نبحث بشكل دائم عن الحقيقة، وفي هذه الأثناء نكتسب الحكمة، فإننا سننمو كي نصبح أفراداً سعداء.

الحكمة هي الهدف، هي هدفنا. هذا هو هدفك عند تنمية شخصيتك بشكل أكبر. وهدفي هو أن أساعدك في الوصول إلى هدفك.

أدعوك أن تصبح أكثر حكمة.

وأن تصبح أكثر سعادة.


FARES_MASRY
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

تحسين الشخصية / التمية الذاتية

HOW TO DEVELOP A
POWERFUL AND POSITIVE PERSONALITY
A GUIDE TO STEP BY STEP PERSONALITY DEVELOPMENT
VENKATA IYER

مقتطفات ....

مفتاح الوصول إلى النجاح الشخصى

عند السعى لتحقيق النجاح الشخصى، لا يوجد شىء آخر أهم من بناء شخصية رابحة.

إننا مهتمون بشكل أساسى فى سياق هذا الكتاب بالحديث عن هذا الهدف.

إن بناء شخصية رابحة ليست مسألة عشوائية، كما أنها ليست مسألة حظ صرف. إن قيم المجتمع مستمرة فى التغير. والقواعد المتعارف عليها تتقادم. لهذا، فالمهارات والصفات الشخصية المطلوبة للاستمرار كعضو مفيد ومنتج وسعيد فى المجتمع تحتاج أيضاً إلى تحديث.

ينبغى حتى على الفرد المثقف والمتيقظ أن يتساءل من حين لآخر إذا ما كان مرناً بما يكفل له البقاء. إذا ما فعلنا ذلك، وعندما نفعله، فإننا سنقترب أكثر من أهداف الرضا والسعادة والنجاح الخاصين بنا.

أظهر الثقة

الثقة مسألة متعلقة بالخبرات الناجحة. فالفشل لا يؤدى إلى الثقة. سيجد اللاعب الرياضى الذي يجرى فى سباق الحواجز أن الحاجز الأول صعب، والثانى أقل صعوبة، والثالث أقل، وتستمر الصعوبة فى الإنخفاض. فبفضل النجاحات التى خلفها وراءه، فهو يعلم أنه يستطيع أن يفعلها.

عندما يكون الشخص واثقاً، يقول لنفسه: أنا أستطيع. والفرق فى الحالة المقابلة هو لا فقط، أي بين أنا أستطيع، وأنا لا أستطيع.

إن الإقتباس الشهير الذي ينسب لويليام جيمس وثيق الصلة بما نتحدث عنه هنا:

تبدو الأفعال كما لو كانت تنبع من المشاعر، لكن المشاعر والأفعال يتناغمان مع بعضهما. مع هذا، فمن خلال السيطرة على أفعالنا، يمكننا أن نسيطر على مشاعرنا بطريقة غير مباشرة.

حتى فى ظهيرة أحد أيام الصيف الحارة، يمكنك أن ترى رجل مبيعات يتنقل وهو يبتسم، لابساً ملابس أنيقة ومرتدياً رابطة عنق. لقد تعلم رجال المبيعات أن يتحكموا فى أفعالهم، وقد استطاعوا أن يتحكموا فى مشاعرهم أيضاً.

حتى عندما تكون محبطاً وجدانياً، فإذا دخل ضيف إلى منزلك، فسوف تظهر بمظهر مبتهج وترحب بالضيف. إنك تتحكم فى تصرفاتك. وستتبعها مشاعرك بكل تأكيد.



مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore ...ليست مجرد مكتبة


Exclusive
For
www.ibtesama.com
حصريات مجلة الابتسامة